

Oliver Siegl

Chancen und Risiken am Yachtchartermarkt

Oppurtunities and risks on the Yachtchartermarket

eingereicht als

DIPLOMARBEIT

an der

HOCHSCHULE MITTWEIDA

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Fakultät für Wirtschaftswissenschaften

Sankt Konrad, 2010

Erstprüfer: Prof. Dr. rer. oec. Johannes N. Stelling, Diplom-Kaufmann

Zweitprüfer: DI (FH) Josef Philipp, MBA

Vorgelegte Arbeit wurde verteidigt am:

Bibliographische Beschreibung:

Siegl, Oliver: Chancen und Risiken am Yachtchartermarkt. – 2010. – 94 S. Mittweida, Hochschule Mittweida, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Diplomarbeit, 2010

Referat:

Ziel der Diplomarbeit ist es, einen Einstieg in den Yachtchartermarkt zu beschreiben. Bedingt durch die Wettbewerbssituation in diesem Markt muss dieser Schritt wohlüberlegt sein. Um eine ideale Positionierung des eigenen Unternehmens am Markt zu gewährleisten wird dieser vorerst eingehend analysiert, um schließlich durch Anwendung verschiedener Entscheidungstechniken die beste Alternative für einen Markteinstieg zu bestimmen.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis	V
Abkürzungsverzeichnis	VI
1 Einleitung	1
1.1 Ziel der Arbeit	2
1.2 Aufbau und Vorgehensweise	3
1.3 Kapitelübersicht	4
2 Überblick über den Yachtchartermarkt	5
2.1 Allgemeines und Besonderheiten	5
2.2 Charterreviere weltweit	6
2.2.1 Kroatien	9
2.2.2 Griechenland	11
2.2.3 Ostsee	13
2.2.4 Türkei	14
2.2.5 Italien	16
2.2.6 Spanien	18
2.2.7 Karibik	20
2.2.8 Kapverden	22
2.3 Yachttypen	24
2.3.1 Motor- oder Segelyacht	25
2.3.2 Anzahl der Rümpfe	26
2.4 Die wichtigsten Werften und deren Produkte	26
2.4.1 Bénéteau	27
2.4.2 Bavaria Yachtbau	27
2.4.3 Elan	28
2.4.4 Lagoon	28
2.4.5 Fountaine-Pajot	29
2.5 Vermarktung von Charteryachten	29
2.5.1 Yachtverkauf	30
2.5.2 Vermittlung von Charteryachten	31

3	Analyse des Yachtchartermarktes	34
3.1	Die Marktteilnehmer	34
3.1.1	Die Produzenten	35
3.1.2	Die Absatzmittler	35
3.1.3	Die Absatzhelfer	36
3.1.4	Die Beeinflusser	36
3.1.5	Die Verwender	36
3.2	Situation und Entwicklung des Marktes	37
3.3	Überlegungen und Voraussetzungen für einen Markteintritt	38
3.3.1	Teilnahme als Produzent	40
3.3.2	Teilnahme als Absatzmittler	40
3.3.3	Teilnahme als Absatzhelfer	41
3.3.4	Teilnahme als Verwender	42
4	Finanzierungsmöglichkeiten von Charteryachten	43
4.1	Leasing	43
4.1.1	Arten des Leasings	44
4.1.2	Leasing-Begriffe	48
4.1.3	Spezielle Leasingmodelle	50
4.2	Kreditfinanzierung	53
4.2.1	Begriffsklärung und Merkmale	53
4.2.2	Ablauf und Voraussetzungen bei der Kreditvergabe	53
4.2.3	Rückzahlungsmodalitäten bei Darlehen	55
4.2.4	Sicherheiten bei der Kreditfinanzierung einer Yacht	59
4.3	Yachtinvest und Kaufchartermodelle	60
4.3.1	Ecker-Yachting	61
4.3.2	Sunsail	61
4.3.3	Trend Travel Yachting	62
5	Methodische Grundlagen	63
5.1	Grundlagen der Entscheidungstheorie	63
5.2	Investitionsentscheidungsrechnung	66
5.2.1	Kapitalwertmethode	66
5.2.2	Interne Zinsfuß-Methode	67
6	Bewertungen und Entscheidungen	68
6.1	Bewertung und Auswahl der Marktteilnahmeform	69

6.2	Bewertung und Auswahl des Reviers.....	73
6.3	Bewertung und Auswahl der Yacht	79
6.3.1	Auswahl zwischen Motor- und Segelyacht.....	79
6.3.2	Vorauswahl der Yachten	80
6.3.3	Auswahl der Yacht	82
6.4	Bewertung und Auswahl der Finanzierung.....	86
7	Möglichkeiten zur Steigerung der Auslastung	89
8	Einfluss von Eigenleistung und Eigennutzung der Yacht auf das Betriebsergebnis.....	92
9	Zusammenfassung und Ausblick.....	93
	Literaturverzeichnis	VII
	Erklärung zur selbstständigen Anfertigung der Arbeit.....	XII
	Anlagen	XIII

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Kriterien für die Revierauswahl aus Kundensicht.....	7
Abbildung 2: Beim letzten Charterurlaub besuchtes Revier.....	8
Abbildung 3: Vergleich Motor- und Segelyacht.....	25
Abbildung 4: Funktionsweise des indirekten Leasings	44
Abbildung 5: Jährliche Belastung beim Annuitätendarlehen.....	56
Abbildung 6: Jährliche Belastung beim Tilgungsdarlehen	57
Abbildung 7: Jährliche Belastung beim Festdarlehen.....	59
Abbildung 8: Entscheidungs- und Nutzwertmatrix zur Revierauswahl.....	77
Abbildung 9: Interner Zinsfuß der einzelnen Yachten.....	85
Abbildung 10: Berechnung der Leasingrate für Lagoon 400	87
Abbildung 11: Berechnung der Kreditrate für Lagoon 400.....	88
Abbildung 12: Interner Zinsfuß bei optimierter Auslastung einer Lagoon 400	91
Abbildung 13: Interner Zinsfuß bei Berücksichtigung der Eigennutzung einer Lagoon 400	92

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Zielertragsmatrix Marktteilnahmeform.....	71
Tabelle 2: Entscheidungs- und Nutzwertmatrix Marktteilnahmeform.....	71
Tabelle 3: Nutzwert durch Anwendung der Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades.....	72
Tabelle 4: Revierauswahl durch Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades	78
Tabelle 5: Vergleich zwischen Motoryacht und Segelyacht (14m).....	80
Tabelle 6: Vorauswahl der Yachten.....	81
Tabelle 7: Vergleich der Kapitalwerte der einzelnen Yachten.....	84

Abkürzungsverzeichnis

Aufl.	Auflage
bzw.	beziehungsweise
C	Celsius (Temperatur)
ca.	circa
€	Euro
EU	europäische Union
ff	und folgende
GfK	glasfaserverstärkter Kunststoff
inkl.	inklusive
IWF	internationaler Währungsfonds
J	Jahre
km	Kilometer
km ²	Quadratkilometer
MwSt.	Mehrwertsteuer
S.	Seite
usw.	und so weiter
vgl.	vergleiche
z. B.	zum Beispiel

1 Einleitung

Immer mehr Menschen verbringen ihren Urlaub auf einer Motor- oder Segelyacht. Im Gegensatz zu früher sind sie aber nicht mehr automatisch Eigner einer solchen. Ein Großteil der Yachten, die sich in den Sommermonaten in den prall gefüllten Häfen und Buchten der Adria, der Ostsee, der Ägäis oder auch der Côte d'Azur tummeln, sind für einen begrenzten Zeitraum gemietet. Man spricht hier von Yachtcharter. Grundsätzlich können Yachten jeder Art und Größe gechartert werden. Sogar die Privatyachten berühmter Persönlichkeiten werden verchartert, wenn der Eigner sie nicht nutzt.

Der Markt für Charteryachten jeglicher Größe ist in den letzten Jahren stetig und stark angewachsen. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Moderne Sportyachten werden in großen Stückzahlen in Serie gefertigt, die nautische Infrastruktur in den Urlaubsländern wird laufend ausgebaut, und nicht zuletzt tragen vielfältige Finanzierungsmöglichkeiten für Charteryachten zum Boom des Yachttourismus bei. Speziell in den letzten Jahren haben sich die Bedürfnisse und Erwartungen der Menschen in Bezug auf Urlaub und Freizeit verändert. Potentielle Yachteigner sind nicht mehr bereit, das ganze Leben für die Traumyacht zu sparen, um sich diesen Wunsch erst zur Pensionierung zu erfüllen. Vielmehr wird die Yacht einfach für die Dauer des Urlaubs zu einem mittlerweile vertretbaren Entgelt ausgeliehen. Die Vorteile überzeugen, muss man sich doch weder um Wartung, Pflege, Versicherung, aber auch etwa Kapitalbindung, Sorgen machen.

Auf der anderen Seite kann der Eigner einer Yacht durch die Vercharterung einen Großteil der laufenden Kosten abdecken. In manchen Fällen kann man die Yacht sogar als Rendite bringende Investition ansehen. Ob die Vercharterung einer Yacht ein Erfolg oder eine Enttäuschung für den Eigner wird, hängt freilich von der Erfüllung der daran geknüpften Erwartungen ab. Diese sind im Vorfeld zu definieren und vor allem abhängig vom zur Verfügung stehenden Eigenkapital, der vorgesehenen privaten Nutzung, dem Schiffstyp und dem Revier.

1.1 Ziel der Arbeit

Der Yachtchartermarkt ist in einigen Regionen zu einem wichtigen Wirtschaftszweig innerhalb der Tourismusbranche gewachsen. Inzwischen sind auch große Tourismusunternehmen, beispielsweise TUI, in den Markt eingestiegen. Ein weiterer Hinweis, dass in dieser Branche mit anhaltendem Wachstum zu rechnen ist.

Den wichtigsten Anteil des Marktgeschehens dominieren aber kleinere Charterfirmen und Stützpunkte mit einer überschaubaren Anzahl an zur Verfügung stehenden Yachten. Diese Yachten sind in der Regel durch deren Eigner finanziert und werden der Charterfirma von diesem zur Vermietung zur Verfügung gestellt. Die Einnahmen aus der Vermietung werden dabei aufgeteilt.

Um neue Yachten für den Markt zu lukrieren, wurden sowohl von Yachtherstellern, Charterfirmen, aber auch Banken und Leasinggesellschaften in letzter Zeit innovative Produkte und Dienstleistungen entwickelt, um potentielle neue Eigner zu motivieren, in eine Charteryacht zu investieren.

Diese Angebote reichen von frei verfügbaren Gratiswochen auf einem beliebigen Schiff der Flotte weltweit bis hin zu einer versprochenen Rendite, die deutlich über der einer alternativen Veranlagung liegt.

Da ein Kauf einer Yacht nicht nur aus rationalen Gesichtspunkten getroffen wird, sind viele Kunden auch leicht beeinflussbar durch Versprechungen und schöne Prospekte. Oft kommt das böse Erwachen in Form von satten Nachzahlungen, um die Traumyacht zu behalten.

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit mehreren Fragestellungen für einen geplanten Eintritt in den Yachtchartermarkt. Dieser Markteintritt soll durch eine österreichische natürliche oder juristische Person mit guten Branchenkenntnissen erfolgen. In der Annahme ist das zur Verfügung stehende Eigenkapital in einer Größenordnung von etwa 50.000 € begrenzt, wodurch auch von der Notwendigkeit der Aufnahme von Fremdkapital auszugehen ist. Das verfolgte Ziel stellt dabei das Erlangen einer positiven Rendite dar.

1.2 Aufbau und Vorgehensweise

Mithilfe verschiedener Entscheidungsregeln soll für die jeweilige Fragestellung die Aktion mit dem größten Nutzen bestimmt werden. Durch die Anwendung dieser Regeln soll der Einfluss irrationaler Entscheidungsgrundlagen, wie sie beim Kauf eines Gegenstandes mit hohem Freizeitwert im Unterbewusstsein des Käufers immer eine Rolle spielen werden, möglichst unterbunden werden.

Aus dem festgelegten Schwerpunkt ergeben sich folgende Fragestellungen, die im Rahmen dieser Diplomarbeit beantwortet werden.

- In welcher Form soll die Marktteilnahme erfolgen?
- In welchem Revier und mit welchem Yachttyp soll der Markteinstieg erfolgen?
- Welche Finanzierungsform soll gewählt werden?

Alle diese drei Fragen sind eng miteinander verbunden. Erstere legt fest, in welcher Form und in welchem Umfang man sich am Markt beteiligen soll. Die Form der Teilnahme kann dabei von Vermittlungstätigkeiten bis hin zum Aufbau eines Charterstützpunktes erfolgen. In der zweiten Frage wird anhand verschiedener Einflussfaktoren geklärt, wo und mit welchem Schiffstyp der Markteinstieg am besten erfolgt. Außerdem wird in einer eigenen Frage die für die gewählte Marktteilnahmeform im jeweiligen Revier optimale Finanzierung geklärt.

Zur Beantwortung dieser Fragen wurde der Yachtchartermarkt mittels einer ausgiebigen Literatur- und Internetrecherche beleuchtet, um die theoretischen Grundlagen der Entscheidungsfindung zu erhalten. Zusätzlich wurden im Rahmen dieser Arbeit Experteninterviews mit österreichischen Teilnehmern am Markt geführt, um einen tieferen Einblick, aber auch persönliche Einschätzungen zu erhalten.

1.3 Kapitelübersicht

Im Folgenden wird eine kurze Übersicht und Zusammenfassung über die in den verschiedenen Kapiteln behandelten Themen gegeben.

Nach der Einleitung, Behandlung der Vorgehensweise und einem Überblick über die gesamte Arbeit erfolgt im zweiten Kapitel eine einführende Beschreibung über den Yachtchartermarkt allgemein mit einer Übersicht über die wichtigsten Charterreviere weltweit. Außerdem werden in dem Kapitel auch die Yachttypen, sowie die wichtigsten Hersteller beschrieben. Der letzte Punkt im zweiten Kapitel befasst sich mit der Vermarktung von Yachten, sowohl im Bereich des Verkaufs als auch mit den verschiedenen Formen der Vermittlung von Charteryachten.

Im dritten Kapitel erfolgt eine Analyse des Yachtchartermarktes in Österreich und der näheren Umgebung. Ziel ist es, dem Leser einen ausreichenden Einblick in diesen Markt zu geben, um die folgenden Bewertungen und Entscheidungen nachzuvollziehen.

Das vierte Kapitel beschäftigt sich mit verschiedenen Möglichkeiten der Finanzierung, welche sich für eine Yacht anbieten. Es wird dabei ein Überblick über verschiedene Leasing- und Kreditvarianten, sowie spezielle Finanzierungsformen gegeben, welche durch Händler und Charterfirmen angeboten werden.

Im fünften Kapitel werden schließlich die verwendeten wissenschaftlichen Methoden erklärt, auf welche sich die im sechsten Kapitel beschriebenen und getroffenen Bewertungen und Entscheidungen stützen.

Im siebten Kapitel werden noch verschiedene Möglichkeiten zur Steigerung der Auslastung einer Charteryacht beschrieben, während im achten Kapitel noch auf den Einfluss von Eigenleistung und die Berücksichtigung der Eigennutzung eingegangen wird.

Im abschließenden neunten Kapitel erfolgen schließlich die Zusammenfassung der im Rahmen dieser Arbeit gewonnenen Erkenntnisse, sowie ein Ausblick auf die erwartete zukünftige Entwicklung des Yachtchartermarktes.

2 Überblick über den Yachtchartermarkt

In diesem Kapitel wird auf den Yachtchartermarkt an sich eingegangen. Es erfolgt ein allgemeiner Überblick, eine Übersicht über relevante Charterreviere weltweit, die verschiedenen zur Auswahl stehenden Bootstypen, sowie verschiedene Ansätze zur Vermarktung.

2.1 Allgemeines und Besonderheiten

Generell zählt Yachtcharter zur Tourismusbranche. In den meisten Fällen wird eine Yacht zur Freizeitausübung ausgeliehen. Somit kommen für Kunden, aber auch Veranstalter, ähnliche Kriterien wie in anderen Freizeitbranchen zur Anwendung. Diese reichen von Überlegungen wie der Revierauswahl bis hin zur Komforterwartung des Kunden.

Will man die Yachtcharterbranche mit allgemein bekannteren touristischen Zweigen vergleichen, so findet sich ein Anbieter von Charteryachten wohl am ehesten in einem Bereich zwischen Hotelier, Autovermietung und Vermietung von Sportgeräten wieder. Entsprechend komplex und vielschichtig stellt sich der Aufgaben- und Interessensbereich eines Vercharterers von Yachten dar.

Unterschiedlich sind auch die Anforderungen der Kunden. Während der eine einen Familienurlaub mit Kindern erwartet, will ein anderer einen sportlich aktiven Urlaub mit Freunden verbringen. Die Komforterwartung erstreckt sich dabei zwischen einfach-funktionell und luxuriös. Und dies alles zu einem möglichst günstigen Preis. Diese Anforderungen der Kunden beeinflussen sowohl die Wahl des Charterreviers als auch der Yacht. Da man als Anbieter eine hohe Auslastung der Yacht anstrebt, sollte man folglich auch in der Lage sein, möglichst alle Kategorien der verschiedenen Kunden zu bedienen.

Die Anforderungen an das Revier, in dem die Yacht stationiert ist, reichen von schönem Wetter über möglichst konstante und gute Windverhältnisse bis zu einfacher Erreichbarkeit, guter Küche und adäquatem Kulturangebot. Die ideale

Charteryacht zur Erfüllung dieser teilweise konträren Anforderungen ist gut und stabil gebaut und bietet einen hohen Wohnkomfort bei vergleichsweise geringem Preis. Aber auch sportliche Aspekte sind nicht zu vernachlässigen, etwa die Segelleistungen bei einer Segelyacht. Zusätzlich soll die Yacht noch Sicherheitsreserven bieten und auch für ungeübtere Kapitäne leicht zu manövrieren sein.

Eine Besonderheit am Yachtchartermarkt ist die Buchungsmoral der Kunden. Im Gegensatz zu klassischen Urlaubsreisen wird eine Charteryacht gewöhnlich bis zu einem Jahr im Voraus gebucht, um auch genau das Wunschmodell beim gewünschten Anbieter zu erhalten. Häufig buchen Kunden das Schiff direkt nach ihrem Urlaub schon für das kommende Jahr. Diese hohe Wiederbuchungsrate erschwert einem nicht etablierten Einsteiger in diesen Markt in den ersten Jahren eine hohe Auslastung. Gemeinsam mit einem weiteren Merkmal in dieser Branche, nämlich dem hohen Preisdruck und Konkurrenzkampf, zählt der Yachtchartermarkt mit Sicherheit nicht zu den einfachsten Märkten. Für einen Markteintritt spricht hingegen das anhaltende Wachstum in diesem Tourismuszweig.

2.2 Charterreviere weltweit

Die Anforderungen an ein Charterrevier sind vielseitig. Grundsätzlich erwartet der Charterkunde ähnliche touristische Voraussetzungen wie jeder andere Urlauber auch. Neben guten, stabilen Wetterverhältnissen spielt auch eine einfache, günstige Anreise, sowie die Kultur und Landesküche eine große Rolle. Allerdings kommen noch weitere, spezifische Kriterien hinzu. Diese beziehen sich etwa auf die nautische Infrastruktur im Urlaubsland, sowie weitere geographische Gegebenheiten, wie die Anzahl sicherer Ankerbuchten, Stadthäfen oder die zu segelnden Distanzen.

Eine 2009 von der Zeitschrift YACHT in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsunternehmen Market Research aus Neuhausen durchgeführte

Befragung von etwa 2000 deutschen Charterkunden ergab die in untenstehender Abbildung zusammengefassten Präferenzen der Zielgruppe.¹



Abbildung 1: Kriterien für die Revierauswahl aus Kundensicht

Bei der gleichen Umfrage wurden die Teilnehmer auch nach ihrem letzten Charterziel befragt. Hier zeigt sich deutlich die Marktführerschaft von Kroatien. Knapp 30% der Kunden charterten im Jahr 2008 eine Yacht an der kroatischen Adriaküste. Dies unterstreicht die Beliebtheit dieses Reviers, vor allem wenn man bedenkt, dass die Anreise aus Deutschland meist über 1000 km beträgt.

Gut 20% der Kunden fuhren auf der Ostsee, dem Heimatrevier vieler Norddeutscher. Das drittplatzierte Griechenland konnte lediglich ein Zehntel der Chartergäste für sich begeistern.

¹ Janßen, Uwe: Die Charter-Trends 2009. In: YACHT. – Bielefeld: Delius Klasing. – (2009) Nr. 15, S. 50-51

Folgende Abbildung zeigt die Ergebnisse der Umfrage.²

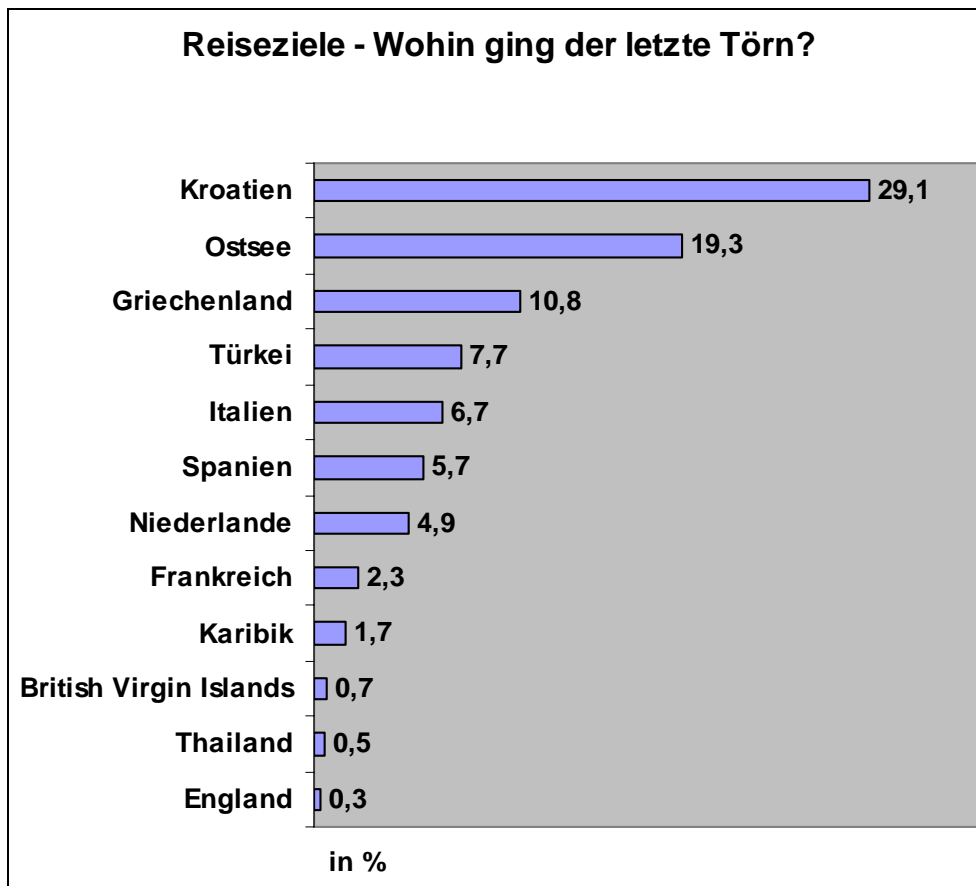


Abbildung 2: Beim letzten Charterurlaub besuchtes Revier

Unter Berücksichtigung dieser Bewertungen werden in den folgenden Kapiteln nun weltweit relevante Charterreviere analysiert. Diese Daten liefern den Ausgangsstoff für eine spätere Bewertung dieser Reviere.

² Janßen, Uwe: Die Charter-Trends 2009. In: YACHT. – Bielefeld: Delius Klasing. – (2009) Nr. 15, S. 50-51

2.2.1 Kroatien

Allgemeines und Geographie

Seit der Erholung des Landes vom Jugoslawienkrieg 1991-1995 verzeichnet Kroatien jährlich starke Zuwächse in der Tourismusbranche.

Mit einer Küstenlinie von 5.835 km zählt Kroatien im Verhältnis zur Gesamtfläche zum internationalen Spitzenfeld. Dadurch, dass es sich größtenteils um Felsküsten handelt, ist das Wasser in der kroatischen Adria zudem außergewöhnlich klar.³

Dieser Küste sind 1.185 Inseln verschiedener Größe vorgelagert.⁴ Dies garantiert geschützte Segelreviere in der oberen und mittleren Adria, wie etwa den Kvarner oder den Nationalpark der Kornaten. Zusätzlich stehen dadurch genügend geschützte Ankerbuchten für die Übernachtung oder für einen Badestop zur Verfügung.

Nautische und touristische Infrastruktur und Wirtschaft

In Kroatien existiert eine sehr gute nautische Infrastruktur. Im Land gibt es derzeit 45 Sportboothäfen, so genannte Marinas. Allein 21 davon gehören zur staatlichen ACI-Kette, welche seit 1983 die entscheidenden Impulse zur Entwicklung des nautischen Tourismus gab. Diese Marinas bieten derzeit etwa 13.000 Jahresliegeplätze.⁵

Zusätzlich bieten inzwischen auch viele Gemeinden in ihren sicheren Häfen eine gute Infrastruktur für Sportboote, wie zum Beispiel Strom- und Wasseranschluss an den Liegeplätzen. Auch gibt es eine gut funktionierende Küstenwache, Küstenfunkstellen und flächendeckenden Mobilfunkempfang in den kroatischen Gewässern.

³ <http://croatia.hr/de-DE/Entdecke-Kroatien/Natur/Adriatisches-Meer?Y2lcMTlw>, abgerufen am 16.9.2010

⁴ http://www.dzs.hr/Hrv_Eng/ljetopis/2009/PDF/01-bind.pdf, abgerufen am 16.9.2010

⁵ <http://www.yachtcharterkroatien.de/informationenueberkroatien/marinasinkroatien/index.html>, abgerufen am 20.9.2010

Die Anreise nach Kroatien gestaltet sich relativ einfach. Es stehen mehrere internationale Flughäfen, davon 6 direkt an der Küste, zur Verfügung. Das kroatische Autobahnnetz wurde in den letzten Jahren sukzessive ausgebaut, so dass inzwischen alle wichtigen Küstenstädte, mit Ausnahme Dubrovniks, direkt ans Autobahnnetz angeschlossen sind. Daher ist auch eine schnelle und bequeme Anreise per Auto oder Bus aus dem gesamten mitteleuropäischen Raum möglich.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Land kann man als günstig bezeichnen. Kroatien strebt eine baldige EU-Mitgliedschaft an, daher ist auch davon auszugehen, dass die letzten Hürden für ausländische Unternehmen, wie etwa das bürokratische System, ein schwieriger Zugang zu Informationen, sowie ein teilweise noch vorhandener Protektionismus, bald der Vergangenheit angehören werden.⁶

Die kroatische Wirtschaftskammer bemüht sich außerdem mit einer guten Informationspolitik und attraktiven Rahmenbedingungen um die Ansiedlung ausländischer Unternehmen und Investoren.

Klima und Wetter

Die Yachtcharter-Hochsaison erstreckt sich in Kroatien von Anfang Mai bis Mitte Oktober. In den Sommermonaten herrscht mildes, mediterranes Klima vor und das Sturmrisiko ist sehr gering. Allerdings kann auch tagelange Flaute vorherrschen.

Im Frühjahr und im Herbst kommen dann die sportlicheren Segler zum Zug. In dieser Jahreszeit ist mit stärkeren Winden zu rechnen, aber auch mit schlechterem Wetter. Auch das Gewitterrisiko ist in dieser Zeit höher.

⁶ http://www.hill-international.com/Kroatien_Investitionsmoeglichkeiten.11036.0.html, abgerufen am 20.9.2010

2.2.2 Griechenland

Allgemeines und Geographie

Die für den Yachttourismus interessanten Küstengebiete Griechenlands sind jene des Ionischen Meeres, südlich der Adria, sowie der Ägäis, also dem nordöstlichen Teil des Mittelmeeres zwischen Griechenland und der Türkei. Zum griechischen Staatsgebiet gehören 3.054 Inseln, von denen aber lediglich 87 bewohnt sind. Die Länge der Küstenlinie beträgt 13.676 km.⁷

Nautische und touristische Infrastruktur und Wirtschaft

Der Tourismus trägt in Griechenland 17% zur Gesamtwirtschaftsleistung bei, fast ein Viertel der gesamten Arbeitsplätze in Griechenland hängen direkt oder indirekt an der Tourismuswirtschaft.⁸ Den größten Anteil in der Tourismuswirtschaft trägt der Pauschalismus auf den griechischen Inseln bei. Auch der Kultur- und Städtetourismus stellt einen wichtigen Tourismuszweig dar.

Der nautische Tourismus trägt derzeit nur einen kleinen Anteil bei. Die Infrastruktur für den Yachttourismus ist im Aufbau begriffen. Durch Förderungszahlungen der EU wurden einige Yachthäfen begonnen, aber oft nach Auslaufen der Fördermittel nicht mehr fertig gestellt. So verfügt Griechenland derzeit über kaum mehr als ein Dutzend Marinas nach internationalem Standard. Allerdings haben viele Gemeinden darauf reagiert und bieten in den Gemeindehäfen günstige Liegeplätze mit Strom- und teilweise auch Wasseranschlüssen an. Auch Sanitäreinrichtungen können bei einigen Hotels und Gaststätten mitbenutzt werden. Somit bietet Griechenland seinen Kunden gesamt gesehen eine gute Infrastruktur mit genügend sicheren und betreuten Liegeplätzen für die Übernachtung.

Die Anreise nach Griechenland erfolgt hauptsächlich per Flugzeug. Zu den Zielen im Ionischen Meer, wie zum Beispiel Korfu, kommt auch eine Fährverbindung von

⁷ <http://de.wikipedia.org/wiki/Griechenland>, abgerufen am 20.9.2010

⁸ <http://www.spiegel.de/reise/europa/0,1518,693332,00.html>, abgerufen am 27.9.2010

Ancona, Italien, in Betracht. Die meisten Inseln in der Ägäis, von denen aus man Yachten chartern kann, sind durch günstige Charter- und Linienflüge mit den wichtigsten Zielen in Europa verbunden.

Die derzeitige griechische Wirtschaftspolitik wird vor allem durch die Schuldenkrise bestimmt, die im Frühjahr 2010 beinahe zum Staatsbankrott geführt hatte. Das Haushaltsdefizit für 2010 wird auf eine Höhe von 8,7% geschätzt.⁹

Von der Regierung musste daher im März 2010 ein unpopuläres Sparprogramm beschlossen werden, auch um Finanzhilfen von EU und IWF zu bekommen. Daraufhin erfolgten schwere Ausschreitungen und mehrere Generalstreiks im ganzen Land.¹⁰

Aber nicht nur die Verschuldung, auch die Korruption stellt in Griechenland ein Problem dar. Laut einer Studie von Transparency International, einer unabhängigen Bewegung zur Bekämpfung der Korruption, zahlten Griechen im Jahr 2009 im Schnitt 1355 Euro Bestechungsgeld pro Einwohner.¹¹ Ein Nährboden für die verbreitete Korruption ist wohl auch das intransparente bürokratische System im Land.

Es ist also davon auszugehen, dass eine Betriebsgründung in Griechenland, trotz EU-Mitgliedschaft, alles andere als einfach sein dürfte.

Klima und Wetter

Die Windverhältnisse unterscheiden sich je nach Fahrtgebiet beträchtlich. Während im Westen, also im Ionischen Meer in der relevanten Jahreszeit eher mit milden Winden zu rechnen ist, weht in der Ägäis im Sommer der so genannte Meltemi nicht selten mit Sturmstärke. Generell kann man im Sommer mit wochenlangen Schönwetterperioden rechnen. Dies kann allerdings im Hochsommer zu Wassermangel und Waldbränden auf gewissen Inseln führen.

⁹ <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/Griechenland/Wirtschaft.html>,

abgerufen am 27.9.2010

¹⁰ <http://www.spiegel.de/politik/ausland/0,1518,693155,00.html>, abgerufen am 27.9.2010

¹¹ <http://www.welt.de/wirtschaft/article6616995/Griechenland-aechzt-auch-unter-der-Korruption.html>,

abgerufen am 27.9.2010

Die Yachtchartersaison erstreckt sich in Griechenland etwa von Anfang Mai bis in den November.

2.2.3 Ostsee

Allgemeines und Geographie

Das Seegebiet der Ostsee erstreckt sich von Dänemark bis nach Sankt Petersburg. Die Wasserfläche beträgt 413.000 km², somit gilt die Ostsee als das größte Brackwassermeer der Welt. Zu den Ostseeanrainerstaaten gehören Dänemark, Deutschland, Polen, Estland, Lettland, Litauen, Russland, Finnland und Schweden. Speziell der deutschen, dänischen und schwedischen Küste sind viele Inseln vorgelagert, so dass es dort eine Vielzahl geschützter Segelreviere gibt.¹²

Nautische und touristische Infrastruktur und Wirtschaft

Der südliche Bereich der Ostsee, also zwischen Dänemark, Deutschland und dem südlichen Schweden bis nach Stockholm verfügt über eine ausgezeichnete Infrastruktur für den Yachttourismus. Es gibt eine große Anzahl von Yachthäfen mit ausgezeichnetem Service, Ankerbuchten und es besteht weiters die Möglichkeit, direkt in den Städten anzulegen.¹³ Im östlichen Teil des Gewässers hingegen, also an den Küsten Polens und der baltischen Staaten findet man weniger Anlegemöglichkeiten, außerdem ist die Küste dort wenig strukturiert, so dass fast keine geschützten Ankerplätze zur Verfügung stehen.

Die Anreise an die südliche Ostseeküste gestaltet sich dank perfekt ausgebauter Verkehrsinfrastruktur denkbar einfach, egal ob per Auto, Flugzeug, Bahn oder Bus.

¹² http://www.esys.org/rev_info/ostsee.html, abgerufen am 27.9.2010

¹³ Wintschnig, Alexander: Man spricht deutsch. In: yachtrevue. – Wien: Verlagsgruppe NEWS GmbH. – 32 (2008) Nr. 2, S. 30-33

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind sowohl in Deutschland, Dänemark, als auch in Schweden und Finnland als hervorragend zu bezeichnen. Auch in den EU-Mitgliedsstaaten Polen, Estland, Lettland und Litauen ist das wirtschaftliche Umfeld günstig für den Betrieb einer Charterbasis. In Russland hingegen ist es wohl am schwierigsten, als europäische Firma eine Basis für den Yachtcharterbetrieb aufzubauen und zu betreiben.

Klima und Wetter

Die Kernsaison für die Vercharterung von Yachten erstreckt sich in der Ostsee lediglich von Juni bis Mitte September. Aber auch zu dieser Zeit darf der Kunde nicht mit langen Schönwetterperioden, wie beispielsweise im Mittelmeer rechnen. Die mittlere Wassertemperatur erreicht keine 20°C und man muss öfter mit Regen rechnen. Dafür bietet die Ostsee im Sommer stabile Windverhältnisse. Fast immer weht ein idealer Segelwind mit Stärken zwischen 3 und 6 Beaufort. Die Wahrscheinlichkeit für Flauten und schwere Stürme liegt lediglich bei jeweils 3 – 5%. Auch baut sich in den engen Gewässern kein schwerer Seegang auf, und der Tidenhub, also der Unterschied zwischen Ebbe und Flut, beträgt lediglich einen Meter.

2.2.4 Türkei

Allgemeines und Geographie

Die Türkei ist auf drei Seiten vom Meer umgeben. Im Norden das schwarze Meer, im Westen die Ägäis und im Süden das östliche Mittelmeer. Der für den Yachtcharterbetrieb interessante Abschnitt erstreckt sich dabei auf den Anteil der Ägäis. Dies hat den Grund, dass diese Region vor allem touristisch am interessantesten und daher auch am besten erschlossen ist.

Zudem sind die Nord- und Südküste des Landes landschaftlich wenig strukturiert, weisen also keine vorgelagerten Inseln oder schützende Ankerbuchten auf. Auch findet man dort keine Yachthäfen.

Nautische und touristische Infrastruktur und Wirtschaft

Im türkischen Hauptrevier, also der Ägäis zwischen Antalya und Izmir, existiert bereits eine gute nautische Infrastruktur, die in den nächsten Jahren weiter ausgebaut werden soll. Derzeit stehen in diesem Gebiet 15 vollwertige Marinas mit sehr gutem Service zur Verfügung. Da in der Türkei derzeit ein Engpass an Liegeplätzen für Yachten besteht, gibt es noch eine Reihe kleinerer Häfen mit Strom- und Wasseranschluss, die sich für eine Übernachtung eignen.¹⁴

Da dieser Küstenabschnitt geschichtlich besonders interessant ist, ist er touristisch bereits seit längerem voll erschlossen. Gute Straßenverbindungen, Kommunikationsmöglichkeiten und Geschäfte sind vorhanden, nicht zuletzt auch eine eigene Touristenpolizei.

Die Anreise aus Mitteleuropa erfolgt vorzugsweise per Flugzeug. Die internationalen Flughäfen von Izmir, Dalaman und Antalya befinden sich in direkter Nähe zum Revier.

Derzeit erlebt die Türkei einen starken wirtschaftlichen Aufschwung, auch in der Tourismusbranche. Speziell die Bildung einer neuen Mittelschicht wird dazu führen, dass auch mehr Türken im eigenen Land Urlaub machen. Bei einer Einwohnerzahl von 72,5 Mio. im Jahr 2008 ein nicht zu vernachlässigendes Potential.¹⁵ Ein Teil dieser Touristen aus dem eigenen Land wird sich wohl auch für einen Yachturlaub entscheiden.

Generell ist der türkische Staat sehr bemüht, ausländische Investoren ins Land zu holen. Investitionen in verschiedene Branchen, auch in den Tourismus, werden von staatlicher Seite gefördert.¹⁶ Ein Problem für ausländische Investoren stellen aber die nach wie vor verbreitete Vetternwirtschaft, sowie ein mögliches, wenn auch derzeit

¹⁴ <http://www.insidersegeln.de/Marinas/allmarinas.php>, abgerufen am 29.9.2010

¹⁵ <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/01-Laender/Tuerkei.html>, abgerufen am 29.9.2010

¹⁶ <http://www.invest.gov.tr/de-DE/sectors/Pages/WellnessAndTourism.aspx>, abgerufen am 29.9.2010

unwahrscheinliches Wiederaufflammen des PKK-Terrors, sowie mögliche innenpolitische Unruhen, dar.¹⁷

Klima und Wetter

Das milde, mediterrane Klima in der Region zwischen Antalya und Izmir an der türkischen Westküste sichert von Mitte April bis in den November die Urlaubssaison. Der dort auch im Sommer vorkommende Starkwind Meltemi ist allerdings bei weitem nicht so ausgeprägt wie bei den griechischen Inseln in der Ägäis. Von Juni bis September ist mit wochenlangen Schönwetterperioden zu rechnen. Durch das reichhaltige kulturelle Angebot, wie die antike Stadt Ephesos als bekanntestes Beispiel, eignet sich die Vor- und Nachsaison zudem für Touristen, die keine Badetemperaturen für den Urlaub benötigen.

2.2.5 Italien

Allgemeines und Geographie

Italien ist auf drei Seiten vom Meer umgeben. Im Osten die Adria, im Westen und Süden das Mittelmeer. Außerdem gehören die beiden großen Inseln Sizilien und Sardinien zu Italien.

Während die steile und wenig strukturierte Ostküste an der Adria für Yachttourismus eher weniger von Interesse ist, sind die Reviere in Sizilien, Sardinien und Südwestitalien dank ihrer landwirtschaftlichen Schönheit international begehrt.

Außerhalb der Ballungsgebiete ist das Wasser im Meer rein und mit dem Stromboli befindet sich sogar ein aktiver Vulkan im Revier vor Italiens Südwestküste.

¹⁷ <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/Tuerkei/Sicherheitshinweise.html#t3>, abgerufen am 29.9.2010

Nautische und touristische Infrastruktur und Wirtschaft

In den für den Charterbetrieb interessanten Destinationen existiert eine ausreichende nautische Infrastruktur mit Marinas und gut ausgebauten Stadthäfen. Küstenwache und Seefunkstellen sind in Italien sehr gut ausgebaut.

Italien ist eines der wichtigsten Tourismusländer weltweit, somit ist auch die touristische Infrastruktur an Land bestens ausgebaut. Auch der Süden und Sizilien sind per Autobahn erschlossen, aufgrund der großen Entfernungen ist allerdings eine Anreise per Flugzeug aus Mitteleuropa meist die bequemere Alternative. Dafür bestehen mehrere Flughäfen im Gebiet, unter anderem auch auf der Insel Sardinien. Diese werden mehrmals täglich von Linien- und Charterfluggesellschaften angeflogen.

Da in den für den Chartertourismus interessanten Gebieten nicht in dem Maße neue Liegeplätze entstehen, wie etwa in Kroatien oder der Türkei, ist es in Italien schwieriger, mit einem Charterunternehmen Fuß zu fassen. Nicht zu vernachlässigen ist in diesen Gebieten auch der Einfluss der Mafia. Der Anteil der Schattenwirtschaft an der gesamten italienischen Wirtschaft liegt bei etwa 20% und wird durch Schätzungen sogar bei der Berechnung des BIP berücksichtigt.¹⁸

Es ist daher nicht davon auszugehen, dass die Gründung eines Charterunternehmens in Italien, obwohl EU-Staat, von Erfolg gekrönt ist. Dies ist wohl auch der Grund, warum deutschsprachige Charterunternehmen bis dato keine eigenen Niederlassungen in Süditalien betreiben.

Klima und Wetter

Im betrachteten Gebiet südlich von Rom herrschen von Mai bis Oktober ideale Wetter- und Windbedingungen. Die Sommer sind niederschlagsarm und durch einen stetig wehenden, aber selten zu starken Wind bleiben die Temperaturen selbst im Hochsommer noch erträglich.¹⁹

Von Neapel südwärts ist sogar eine Chartersaison von April bis November denkbar.

¹⁸ <http://informationen-italien.de/tag/schattenwirtschaft/>, abgerufen am 6.10.2010

¹⁹ http://nauticguide.de/Portal/Revierinfos_Ita_Overview.html, abgerufen am 6.10.2010

2.2.6 Spanien

Allgemeines und Geographie

Spanien verfügt mit der Inselgruppe der Balearen über ein sehr beliebtes Revier für Yachtcharterurlauber. Aber auch die spanische Festlandküste, sowie die Inselgruppe der Kanaren, vor Marokko gelegen, erfreuen sich steigender Beliebtheit.

Mit etwa 50 Millionen Gästen jährlich zählt Spanien zu den wichtigsten Tourismusdestinationen weltweit.²⁰

Nautische und touristische Infrastruktur und Wirtschaft

Speziell auf den Balearen herrscht eine hervorragende nautische Infrastruktur vor. Die Inseln verfügen über viele geschützte Buchten und es gibt eine große Anzahl gut ausgestatteter Sportboothäfen. Auch Stadthäfen mit Strom- und Wasseranschluss sind vorhanden.

An der Festlandküste sind ebenfalls mehrere Marinas, vor allem in den größeren Städten. Allerdings ist die Küste nicht besonders stark gegliedert, so dass nur wenige geschützte Buchten vorhanden sind. Auch sind der Küste keine Inseln vorgelagert. Auf den Kanaren ist die nautische Infrastruktur dünner als in den Mittelmeerdestinationen. Das Revier liegt im Atlantik, ist also auch etwas rauer. Trotzdem findet man in Stadthäfen und Marinas alle nötigen Versorgungsmöglichkeiten vor.

Die Anreise nach Spanien gestaltet sich einfach, da das Land über eine sehr gute touristische Infrastruktur verfügt. Jedes der drei genannten Reviere verfügt über mindestens einen internationalen Flughafen mit Linien- und Charterflugverbindungen in die ganze Welt. Die Verkehrsverbindungen auf den Inseln und am Festland sind zudem sehr gut ausgebaut. Auch das gastronomische Angebot kann als sehr gut eingestuft werden.

²⁰ <http://www.solamaris.de/wirtschaftsdetails.htm>, abgerufen am 11.10.2010

Bereits seit Jahrzehnten ist der Tourismus eine wichtige Einnahmequelle für Spanien. Dementsprechend viel wurde in diese Branche investiert. Speziell die Mittelmeerküste und die Balearen sind touristisch voll erschlossen. Für den Yachtchartermarkt bedeutet dies allerdings, dass nicht zu erwarten ist, dass in naher Zukunft neue Liegeplätze für Yachten in nennenswerter Anzahl entstehen werden. Die Preise für einen neuen Liegeplatz zählen in Spanien, neben Südfrankreich, zu den höchsten in Europa. Dies stellt eine nicht unerhebliche Markteintrittsbarriere für neue Teilnehmer im Yachtchartermarkt dar, da höhere Liegeplatzpreise auf den Charterpreis aufgeschlagen werden müssten und die Konkurrenzfähigkeit mit den vorhandenen Anbietern, welche noch über günstigere Liegeplätze verfügen, dann nicht mehr gegeben wäre.

Auf den Kanaren ist die Liegeplatzsituation nicht so dramatisch wie im Mittelmeer, allerdings ist dort mit einer geringeren Auslastung zu rechnen, da die Anreise von Mitteleuropa umständlicher ist als ans Mittelmeer oder die Adria, die klimatischen Bedingungen im Sommer dort aber ähnlich sind. Einige Charterfirmen überstellen ihre Yachten im Winter auf die Kanaren, da sie dort auch im Winter verchartert werden können, womit die Auslastung der Schiffe steigt.

Klima und Wetter

Bei Klima und Wetter unterscheiden sich die beiden betrachteten Gebiete. Während auf den Balearen und der Mittelmeerküste ein mediterranes Klima mit heißen, trockenen Sommern und milden, feuchten Wintern herrscht, bieten die Kanaren das ganze Jahr über ein mildes, gemäßigtes Klima. An den Südküsten der Inseln fallen die Niederschläge geringer aus, da hohe Berge die meist aus dem Norden kommenden Wolken und Schlechtwetterfronten abhalten. Daher ist auch das Risiko von Starkwind und Sturm an den Südküsten geringer.

In den Sommermonaten herrschen auf den Balearen zum segeln sehr gute Windverhältnisse vor. Mittelstarke Winde aus Südwest sind dann die Regel.

Bei den Kanaren handelt es sich dank des Passats um ein sehr windsicheres Revier. Die Wahrscheinlichkeit für Wind beträgt 80%, wobei dieser von September bis Mai mit 3 – 5 Beaufort nicht so stark weht wie im Sommer, wenn er bis zu 7 Beaufort erreichen kann.²¹

Die Kanaren eignen sich eindeutig als Ganzjahresrevier, auf den Balearen sind die Monate Dezember bis Februar für einen Urlaubstörn hingegen eher nicht geeignet.

2.2.7 Karibik

Allgemeines und Geographie

Die Karibik im geographischen Sinn erstreckt sich zwischen Nord- und Südamerika im westlichen Atlantik nördlich des Äquators. Die wichtigsten Inseln sind Kuba, Hispaniola (Dominikanische Republik und Haiti), Puerto Rico, Jamaika. Daneben gibt es noch die Inselgruppen der Bahamas, sowie der großen und kleinen Antillen. Nach wie vor gilt die Karibik für die meisten Urlauber als Traumziel schlechthin. Für den nautischen Tourismus spielen vor allem die Inseln der kleinen Antillen, zwischen Puerto Rico und dem venezolanischen Festland gelegen, die größte Rolle. Bekannte Ziele sind etwa Tortola, Antigua, Martinique, Grenada, Trinidad und Tobago.

Nautische und touristische Infrastruktur und Wirtschaft

Der karibische Raum ist unterteilt in 13 unabhängige Inselstaaten, sowie 22 von anderen Staaten abhängige Inseln.²² Dementsprechend unterschiedlich ist der wirtschaftliche Standard auf den Inseln. Während Haiti etwa eines der ärmsten Länder der Welt darstellt, herrschen zum Beispiel auf den niederländischen Antillen beinahe europäische Verhältnisse. Die meisten Inseln der als Charterrevier

²¹ <http://www.dunkerbeck-windsurfing.com/76.php>, abgerufen am 19.10.2010

²² <http://de.wikipedia.org/wiki/Karibik>, abgerufen am 6.11.2010

interessanten Antillen sind nach wie vor von meist europäischen Staaten abhängig, etwa von den Niederlanden, Großbritannien oder Frankreich.

Dies ist auch ein Grund, dass es auf diesen Inseln stabile politische Verhältnisse, eine gute Infrastruktur und gute Flugverbindungen nach Europa gibt. Da der Tourismus auf diesen Inseln seit Jahrzehnten eine wichtige Rolle spielt, ist die touristische Infrastruktur sehr gut ausgebaut.

Die nautische Infrastruktur ist ebenfalls verhältnismäßig gut ausgebaut. Auf beinahe jeder Insel der kleinen Antillen haben Charterunternehmen Stützpunkte mit Versorgungsmöglichkeiten aufgebaut. Yachttourismus ist auf den kleinen Antillen schon seit Jahren sehr populär, was auch die einheimische Bevölkerung dazu motiviert hat, Dienstleistungen speziell für Yachturlauber anzubieten. Diese reichen von der Versorgung mit Wasser, Treibstoff oder Lebensmitteln bis hin zum Angebot für Landausflüge. Auch die Gastronomie ist gut ausgebaut.

Als Urlaubsziel für Yachttouristen bieten sich die karibischen Inseln also geradezu an, speziell in den Wintermonaten, in denen sich viele Europäer und Nordamerikaner nach Sonne und warmen Temperaturen sehnen.

Für Charterunternehmen bietet sich die Karibik an, da die Yachten dort genau zu der Zeit gebucht werden, wenn sie in Europa im Winterlager stehen würden. Eine Überführung im Herbst in die Karibik, um die Yacht über den Winter dort zu verchartern, stellt also eine überlegenswerte Möglichkeit dar, die Auslastung der Charteryacht zu steigern.

Klima und Wetter

Auf den karibischen Inseln herrscht tropisches Klima. Das bedeutet relativ geringe Temperaturschwankungen und viel Niederschlag. Die trockenste Zeit ist von Februar bis April. Aber auch an den anderen Monaten regnet es nicht tagelang, sondern meist fällt der Niederschlag in Form von kurzen morgendlichen oder abendlichen Schauern.

Ein großer Vorteil für Segelurlauber in der Karibik sind die stabilen Windverhältnisse. Der Passat weht beständig mit angenehmen Stärken zwischen 3 und 6 Beaufort.²³ In den Monaten Juli bis Oktober herrscht in der Gegend Hurrikan-Saison, folglich ist dieser Zeitraum für einen Yachturlaub ungeeignet.

2.2.8 Kapverden

Allgemeines und Geographie

Die Kapverden sind eine ca. 400 km westlich von Afrika im Atlantik gelegene Inselgruppe. Die zusammen etwa 15 Inseln zählende Gruppe ist seit 1975 unabhängig. Die Gesamtfläche der Inseln beläuft sich auf etwas über 4.000 km² und die Einwohneranzahl beträgt 427.000.²⁴

Die Entfernungen zwischen den Inseln lassen sich meist innerhalb eines Tages zurücklegen.

Nautische und touristische Infrastruktur und Wirtschaft

Auf den Kapverden gibt es derzeit nur eine Marina nach europäischem Standard, welche sich in Mindelo auf der Insel Sao Vincente befindet. Auf dieser Insel befindet sich auch ein Flughafen, der von mehreren Fluggesellschaften von verschiedenen Städten aus Europa angeflogen wird. Die Versorgung mit Lebensmitteln und Treibstoff erfolgt meist über das Beiboot, also nicht so komfortabel wie in europäischen Revieren.²⁵

Generell gelten die Kapverden eher als Ziel für Segler, die das ursprüngliche Segeln mögen, da der Standard generell nicht als sehr hoch angesehen werden kann. Außerdem muss man sich, bedingt durch die vorherrschende Armut, auch auf ein

²³ <http://www.nautic-tours.de/Charterlisten/Reviere/Karibik.html>, abgerufen am 6.11.2010

²⁴ http://de.wikipedia.org/wiki/Kapverdische_Inseln, abgerufen am 24.11.2010

²⁵ <http://www.segeln-kapverden.ch/>, abgerufen am 24.11.2010

gewisses Kriminalitätsrisiko einstellen, was etwa dazu führt, dass man das Beiboot bewachen lassen muss.

Trotz dieser Nachteile stellen die Kapverden ein interessantes Revier dar, da die Flugzeit im Vergleich zur Karibik geringer ausfällt und auch die Kosten nicht so hoch sind. Und nur in wenigen Revieren findet man heute noch eine vergleichbare Ursprünglichkeit vor. Für viele Kunden auch ein Grund, dorthin zu kommen.

Für Yachtbesitzer stellen die Kapverden auch eine gute Möglichkeit dar, die Yacht im Winter zu vermieten, da es zu dieser Zeit in den Mittelmeerdestinationen zu kalt ist, und die Überstellung der Yacht in die Kapverden und wieder zurück ins Mittelmeer einfacher und schneller erfolgen kann, als in die Karibik.

Klima und Wetter

Die Kapverden liegen in der Sahelzone. Die klimatischen Bedingungen sind daher nur geringen Schwankungen unterworfen. Die minimalen Mittagstemperaturen liegen zwischen 20 und 30°C, die Temperaturschwankungen zwischen Tag und Nacht betragen lediglich 5°C. Regen fällt sehr selten und die Wassertemperatur fällt auch im Winter nicht unter 21°C.²⁶

Der Wind kann auf den Kapverden sehr stark wehen, weshalb das Revier eher für fortgeschrittene Segler geeignet ist. Bis zu 8 Beaufort sind keine Seltenheit und zwischen den Inseln herrscht mächtige Atlantik-Dünung. Allerdings liegen die Kapverden außerhalb der Einflusszone tropischer Wirbelstürme und gelten daher als hurrikanfrei.²⁷

²⁶ <http://www.weltweiter-yachtcharter.at/de/charter-tipps/Kapverden-Segeln.php>, abgerufen am 24.11.2010

²⁷ <http://www.trend-travel-yachting.com/kapverden/klima%20wind.htm>, abgerufen am 24.11.2010

2.3 Yachttypen

Generell lassen sich Chartersyachten in die Kategorien Motor- oder Segelyacht einteilen. Innerhalb dieser Kategorien gibt es allerdings wieder eine Reihe von Unterscheidungsmerkmalen. Der Markt mit Sportbooten ist inzwischen so groß geworden, dass, ähnlich wie bei der Automobilindustrie, die Hersteller ihre Stückzahlen durch ein hohes Maß an Differenzierung weiter erhöhen versuchen. So gibt es heutzutage beinahe für jeden speziellen Einsatzzweck die passende Yacht von der Stange.

Hochwertige, individualisierte Eigneryachten stellen dabei das obere Ende des Angebotsspektrums dar. Sie sind auf ihren Besitzer zugeschnitten und verfügen meist über eine relativ geringe Anzahl von Kojen, also Schlafplätzen, im Verhältnis zur Schiffslänge. Die Ausstattung ist meist luxuriös.

Im Gegensatz dazu sind die Yachten, welche für den Charterbetrieb vorgesehen sind, standardisierte Modelle, die in großen Stückzahlen gebaut werden. Der Marktführer im deutschsprachigen Raum, die Firma Bavaria Yachtbau aus Giebelstadt in Bayern, fertigt beispielsweise ca. 3000 Yachten pro Jahr.²⁸

Die Länge der für das Chartergeschäft eingesetzten Yachten liegt üblicherweise zwischen 9 und 16 Metern, die Anzahl der Kojen beträgt dabei zwischen 4 und 12. Größere Yachten werden dann im Normalfall nur mit Skipper und Personal vermietet, wobei nach oben sowohl größenmäßig, als auch finanziell, keine Grenzen gesetzt sind.

Im folgenden Kapitel werden die verschiedenen Yachttypen kurz vorgestellt, wobei speziell darauf eingegangen wird, welche Modelle sich warum für einen Einsatz im Chartergeschäft eignen.

²⁸ <http://www.bavaria-yachtbau.com/company/werft/technik-qualitaet/qualitaet.html>, abgerufen am 30.9.2010

2.3.1 Motor- oder Segelyacht

Das deutlichste Unterscheidungsmerkmal bei einer Yacht ist wohl, ob es sich um eine Motor- oder Segelyacht handelt.

Motoryachten bieten bei vergleichbarer Bootslänge mehr Komfort und Platz, verfügen aber in der Regel trotzdem über weniger Kojen als eine Segelyacht. Die erzielbare Geschwindigkeit liegt bei einer Motoryacht etwa um den Faktor 3 höher, allerdings steigt dann auch der Spritverbrauch überproportional an. Segelyachten erreichen beispielsweise mit dem eingebauten Dieselmotor etwa 8 Knoten (kn) bei einem Verbrauch von unter einem Liter je Seemeile, Motoryachten bis zu 30 kn. Dabei verbraucht die Motoryacht allerdings bis zu 7 Liter je Seemeile. Bei hohem Wellengang bietet wiederum die Segelyacht Vorteile, da der schlankere und tiefere Rumpf sanfter in die Wellen eintaucht. Bei Wellenhöhen ab ca. 2 Meter sollte man mit den meisten Motoryachten nicht mehr auslaufen.

Die nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick über die unterschiedliche Raumnutzung zwischen Motor- und Segelyachten. Die beiden Boote sind vom selben Hersteller, die Segelyacht bietet 6 Personen Platz, die Motoryacht vier. Die Kosten belaufen sich bei der Segelyacht auf ca. 200.000 € inkl. MwSt., bei der Motoryacht auf etwa 300.000 € inkl. MwSt.

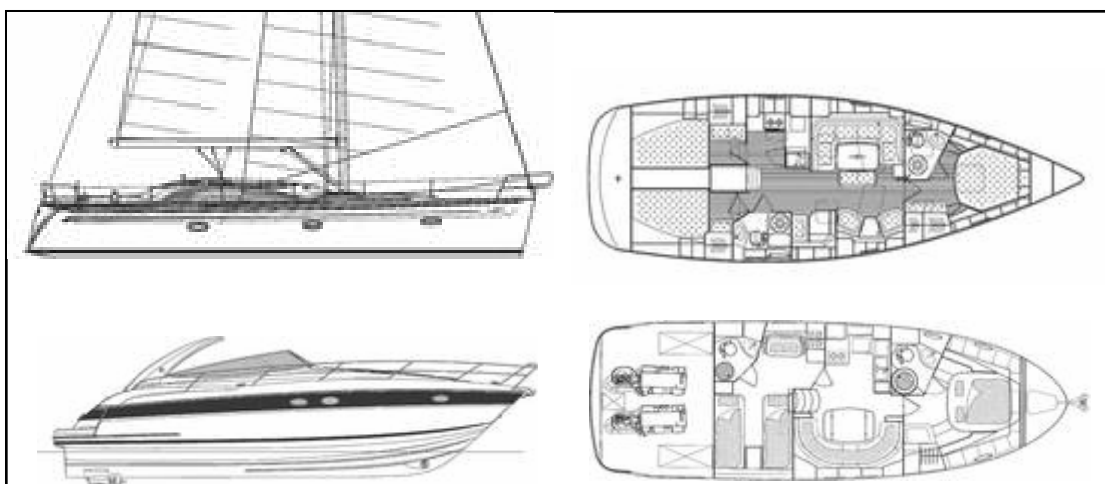


Abbildung 3: Vergleich Motor- und Segelyacht

Das heißt, dass eine Motoryacht, gerechnet je Koje, etwa das Doppelte einer Segelyacht kostet. Zusätzlich sind die laufenden Kosten um einiges höher, etwa für Diesel oder Motor- und Getriebeservice.

Dafür bieten Motoryachten den Vorteil, dass die Crew viel Platz im Cockpit und an Deck vorfindet und man außerdem schnell von A nach B fahren kann. In geschützten Revieren gibt es daher auch ein relativ gutes Angebot an Motoryachten. Trotzdem ist der Markt für Charter-Motoryachten im Vergleich zu dem für Segelyachten sehr klein. Auch ist damit zu rechnen, dass es schwieriger ist, die nötige Auslastung an Charterwochen pro Jahr zu erreichen, um eine positive Rendite zu erzielen.

2.3.2 Anzahl der Rümpfe

Ein weiteres, offensichtliches Unterscheidungsmerkmal an Yachten stellt die Anzahl der Rümpfe dar. Es wird dabei unterschieden zwischen Einrumpf- und Mehrrumpfbooten. Bei Mehrrumpfbooten wird wiederum unterschieden in Katamarane, diese bestehen aus zwei Rümpfen, und Trimarane, also Dreirumpfboote. Trimarane kommen ausschließlich im Renneinsatz oder im privaten Bereich bei Bootslängen bis etwa 10 Meter zum Einsatz. Für den Yachtchartermarkt von Interesse sind daher lediglich Einrumpfboote und Fahrtenkatamarane.

2.4 Die wichtigsten Werften und deren Produkte

Weltweit gibt es mehrere Dutzend größere Hersteller von Segel- und Motoryachten. Für den Betrieb in einer Charterflotte kommen nur Yachten von renommierten Herstellern in Frage, die hochqualitative Yachten zu günstigen Preisen anbieten können. Alle diese Hersteller fertigen ihre Produkte in Großserie und verbauen auch nur Zubehör und Ausrüstung von namhaften Zulieferern. Dies garantiert niedrige Preise, kurze Lieferzeiten und eine gute, weltweite Verfügbarkeit von Ersatzteilen. Im Folgenden werden die wichtigsten Werften und deren Produkte kurz vorgestellt.

2.4.1 Bénéteau

Die französische Bénéteau-Gruppe ist heute der größte Sportboothersteller der Welt. Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 1884 an der französischen Atlantikküste. Bis in die 1960er-Jahre wurden Fischerboote und Fischkutter hergestellt, danach begann man mit dem Bau von Freizeitbooten, wobei von Anfang an glasfaserverstärkter Kunststoff (GfK) eingesetzt wurde. Bénéteau beschäftigt an Standorten in Frankreich und den USA 2.500 Mitarbeiter und stellte im Laufe der Unternehmensgeschichte über 36.000 Boote her.²⁹

Bénéteau vertreibt zwei Produktlinien von Segelyachten, die sportliche und teurere First-Reihe, sowie eine Baureihe namens Oceanis, zu der 9 verschiedene Schiffe von 10 bis 18 Meter Länge gehören. Die Yachten der Oceanis-Baureihe sind hauptsächlich für den Chartereinsatz vorgesehen.

Bénéteau stellt auch Motoryachten unter mehreren Markennamen her.

Zur Unternehmensgruppe Bénéteau gehören weiters die namhaften französischen Werften Jeanneau und Lagoon.

2.4.2 Bavaria Yachtbau

Die deutsche Werft Bavaria Yachtbau im bayrischen Giebelstadt besteht seit 1978 und hat seither über 30.000 Schiffe produziert. Derzeit fertigt Bavaria mit etwa 550 Mitarbeitern über 3.000 Yachten jährlich. Die Produktpalette erstreckt sich dabei auf Segelyachten zwischen 10 und 17 Meter und Motorboote von 9 bis 14 Meter Länge. 85% der gefertigten Yachten werden exportiert.³⁰

Derzeit werden 10 verschiedene Modelle von Segelyachten, sowie 8 Motorbootmodelle angeboten.

Bavaria Yachten werden hauptsächlich für den Chartermarkt produziert. In der Branche hat die Werft den Ruf, am effizientesten und kostengünstigsten weltweit zu produzieren. Möglich ist dies durch rationelle Bandfertigung, einer gewissen

²⁹ <http://www.beneteau.com/de/segelyachten/beneteau/geschichte.aspx>, abgerufen am 4.10.2010

³⁰ <http://www.bavaria-yachtbau.com/company/werft/bavaria-what-a-yacht.html>, abgerufen am

4.10.2010

Gleichteilestrategie, Baukastenprinzip und hohe Stückzahlen mit wenig Möglichkeit zur Individualisierung.

2.4.3 Elan

Die Werft im slowenischen Begunje begann im Jahr 1949 vorerst mit der Fertigung von Kleinbooten, Kajaks und Kanus aus Holz. Seit 1962 fertigt man dort Boote aus GfK, seit Anfang der 1980er-Jahre werden die Yachten auch international vertrieben. Am Standort Begunje werden Segel- und Motoryachten gefertigt. Derzeit werden bei Elan-Marine 340 Mitarbeiter beschäftigt. Bei den Segelyachten gibt es zwei Baulinien. Die extrem sportliche Performance-Serie, sowie die Impression-Serie mit 5 Modellen zwischen 10 und 16 Meter Länge.³¹

Bei den Stückzahlen kann die Werft zwar nicht mit den Marktführern aus Frankreich und Deutschland mithalten, dennoch bietet Elan qualitativ hochwertige Yachten zu vernünftigen Preisen an. Durch die Lage der Werft nahe der Adria entfallen außerdem lange Sondertransporte oder Überstellungen der Yachten, falls sich dort auch das gewünschte Einsatzgebiet befindet.

2.4.4 Lagoon

Lagoon wurde 1984 gegründet und gehörte damals zur Jeanneau Werft. Vorerst wurden nur Rennboote gebaut, welche auch mehrmals respektable Erfolge erzielten, wie etwa die schnellste Umrundung der Welt unter Segeln.

Von 1987 bis 1996 wurde die erste Baureihe von Fahrtenkatamaranen gebaut, vorerst allerdings hauptsächlich für den Eignermarkt. 1996 wurde dann eine neue Produktpalette mit Ausrichtung auf den Chartermarkt aufgelegt. Derzeit baut Lagoon Katamarane von 11 bis 20 Meter in Serie, wobei sich die für Charters geeignetsten Modelle zwischen 11 und 16 Meter bewegen. Hier stehen fünf Modelle zur Auswahl.

³¹ <http://sail.elan-yachts.com/pc.asp?xpath=&xpathid=&lang=eng>, abgerufen am 4.10.2010

Lagoon ist seit 2003 Marktführer im Bereich der Fahrtenkatamarane und fertigt seine Produkte an 3 Standorten in Frankreich. Die Werft gehört, wie auch die ehemalige Mutter Jeanneau, zur Bénéteau-Gruppe, dem weltgrößten Hersteller von Segelyachten.³²

2.4.5 Fountaine-Pajot

Die Werft wurde 1976 im französischen La Rochelle gegründet. Anfangs wurden Einrumpf-Regattaboote gebaut. 1981 folgten dann Hochsee-Regattatrimarane und seit 1983 baut die Werft Fahrtenkatamarane in Serie. Seit Beginn dieser Fertigung wurden 28 verschiedene Modelle an Segel- und Motorkatamaranen produziert. Im Jahr 2010 wurde der 2.050. Katamaran produziert. Somit ist Fountaine-Pajot die Werft mit der höchsten produzierten Stückzahl in diesem Segment. Die Werft unterhält zwei Standorte an der französischen Atlantikküste und notiert seit 2007 an der Alternext-Börse.³³

Aktuell werden 4 Modelle für den Chartermarkt in Längen von 11 bis 15 Meter produziert. Des Weiteren fertigt die Werft noch 2 größere Modelle für den Eignermarkt, sowie große Segelkatamarane bis 25m für Gruppentörns und Tagescharter, etwa für Hotelketten. Auch kleinere Fähren bis 26m werden hergestellt.³⁴

2.5 Vermarktung von Charteryachten

Dieses Kapitel behandelt sowohl den eigentlichen Yachtverkauf an den zukünftigen Eigner, als auch den Verkauf der Dienstleistung „Yachtcharter“ an den Endkunden. In diesem Punkt unterscheidet sich die Strategie vieler Firmen. Während einige

³² http://www.cata-lagoon.com/ch_pres_uk.php, abgerufen am 5.10.2010

³³ <http://www.fountaine-pajot.com/entreprise.php?article=chantier>, abgerufen am 5.10.2010

³⁴ <http://www.catamarans-passengers.com/index.php>, abgerufen am 5.10.2010

Unternehmen alles aus einer Hand anbieten, spezialisieren sich andere auf einen Teil dieser Dienstleistungskette.

2.5.1 Yachtverkauf

Der Verkauf von Yachten erfolgt in den seltensten Fällen direkt über den Hersteller, also die Werft selbst. Fast alle Marken haben hierfür Händlernetze aufgebaut, die verschiedene festgelegte Regionen betreuen. Einige große Hersteller werden von mehreren Händlern in der gleichen Region vertreten, meist gibt es in der Branche allerdings noch einen gewissen Gebietsschutz, da die Absatzzahlen einen Konkurrenzkampf unter den Händlern nicht sinnvoll erscheinen lassen.

Will man den Markt für Yachten mit allgemein bekannten Kategorien vergleichen, so liegt dieser wohl zwischen Automobil- und Fertighausmarkt.

Die standardisierten Großserienyachten, vorwiegend für den Chartereinsatz vorgesehen, entsprechen in ungefähr dem Beratungsbedarf eines Autos. Der zukünftige Eigner wählt das Boot hauptsächlich anhand praktischer Gesichtspunkte aus. Ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und solide Qualität, die einen guten Werterhalt garantiert, stehen dabei im Vordergrund. Der zukünftige Eigner bringt üblicherweise nicht sehr viele individuelle Wünsche ein, da er das Schiff ja selber eher wenig nutzen wird und diese Sonderwünsche außerdem den Preis erhöhen würden, die erzielbaren Einnahmen durch die Chartertätigkeit sich aber nicht nennenswert erhöhen.

Auf der anderen Seite stehen Premiumprodukte für den Eignermarkt. Diese Yachten sind normalerweise nicht zur Vercharterung vorgesehen. Dies allein schon deshalb, da diese Schiffe normalerweise lediglich über die Hälfte der Kojen verfügen, verglichen mit einem gleich langen Schiff in Charterkonfiguration. Hier steht der Komfort eindeutig im Vordergrund. Der Kunde kauft die Yacht im Normalfall für sich selbst und erwartet sich dementsprechend ein Schiff, das auf seine individuellen Bedürfnisse maßgeschneidert ist. In diesem Fall ist der Beratungsaufwand seitens des Händlers wohl am ehesten mit dem eines guten Fertighauses vergleichbar.

Da manche Konzerne allerdings mehrere Kategorien von Yachten anbieten, erfolgt die Diversifikation der Produkte, stärker noch als auf dem Automarkt, über die verschiedenen Marken. So haben sich auch die Händler spezialisiert und vertreiben oft mehrere Marken, die aber derselben Kategorie zuzuordnen sind, wie zum Beispiel Eigneryachten, Charteryachten oder sportliche Boote.

Auf Charteryachten spezialisierte Händler bieten meist Beratung, Verkauf, Finanzierung und die spätere Vercharterung aus einer Hand. Durch den Preisdruck ist bei Charteryachten die Gewinnspanne nicht so groß, daher muss der Händler größere Stückzahlen verkaufen. Dies führt auch dazu, dass einige Händler in der Branche als wenig seriös einzustufen sind. Eine weit verbreitete Methode, Kunden zu einem Kauf zu überreden, ist die Präsentation von Berechnungen, die eine hohe Rendite bei der späteren Vercharterung versprechen. Allerdings sind die dazu erforderlichen Auslastungen selten zu erreichen oder es werden anfallende Kosten verschwiegen.

Für den Kunden ist es daher wichtig, sich vor einem geplanten Kauf umfassend zu informieren, sowohl was die Produkte, als auch das Umfeld und die geplante Vercharterung betrifft.

2.5.2 Vermittlung von Charteryachten

Die Vermittlung von Charteryachten an den Endkunden kann auf mehrere Wege erfolgen.

2.5.2.1 Vermittlung durch den Eigner

Bei dieser Form der Kundengewinnung kümmert sich der Eigner persönlich um die Vercharterung seiner Yacht. Dies kann in der Form geschehen, dass der Eigner selbst eine Firma betreibt und mit dem Kunden direkt einen Vertrag abschließt. Diese Art der Vermittlung macht allerdings nur dann Sinn, wenn der Eigner bzw. dessen Firma über ein geeignetes Netzwerk verfügt, um genügend potentielle Kunden zu

erreichen. Außerdem haftet der Eigner bzw. dessen Firma gegenüber dem Endkunden. Die Betreuung der Yacht, wie etwa Endreinigung, Reparaturen und Übergabe an die Chartercrew, kann bei diesem Modell auch direkt durch den Eigner erfolgen, wobei dieser dann auch gleichzeitig den Charterunternehmer darstellt. Oder diese Leistungen erfolgen gegen Entgelt durch einen renommierten Charterstützpunkt im jeweiligen Hafen.

Vorteile bei dieser Variante sind ein hoher Grad an Unabhängigkeit für den Eigner, bzw. eine gewisse Flexibilität, was das Einsatzgebiet der Yacht anbelangt. Die Verdienstchancen sind hoch, aber keineswegs garantiert. Der Eigner betreut in der Regel nur ein Schiff, mit dem Ziel, dieses nach Ablauf der Charters Tätigkeit auch selbst zu nutzen. Daher sind Yachten, die direkt durch den Eigner vermittelt werden meist in gutem Zustand mit guter Ausstattung.

Nachteilig bei dieser Form der Vermarktung ist, dass der Eigner alle unternehmerischen Risiken trägt und eine hohe Eigenleistung erbringen muss.

2.5.2.2 Vermittlung durch eine Charterfirma

In diesem Fall akquiriert die Charterfirma, welche auch die jeweiligen Yachten betreut, die Kunden selbst. Diese Charterfirmen unterhalten entweder einen eigenen Vertrieb, oder gehören zu einem Yachthändler oder selten auch zu einem Reisebüro, da diese Unternehmen meist über die erforderlichen Netzwerke zur Kundengewinnung verfügen.

Meist werden Kunden, die mit der Yacht und dem Service zufrieden waren, nach dem Urlaub geworben, um nächstes Jahr direkt bei der jeweiligen Charterfirma zu buchen. Somit braucht sich die betreuende Charterfirma nicht um die Neukundengewinnung zu kümmern. Daher fallen auch keine Kosten für Werbung oder Messen an.

Über diese Vermarktungsschiene können wertvolle Stammkunden gewonnen werden. Voraussetzung ist ein hervorragendes Service, Kundenorientierung, gepflegte Yachten und nicht zuletzt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Der Kundenvorteil besteht darin, dass man bei Direktbuchung über die Charterfirma meist ein bestimmtes Boot zugesichert bekommt, während man bei Agenturen

lediglich den Bootstyp wählen kann, nicht aber eine bestimmte Yacht. Außerdem gibt es bei Direktbuchung nur einen Ansprechpartner für alle Belange des Kunden.

Problematisch kann sein, wenn sich die Charterfirma im Ausland befindet und zahlungsunfähig wird. Die Charteranzahlung, in der Regel bei Buchung zu bezahlen, ist in diesem Fall unwiederbringlich verloren. Auch bei inländischen Firmen kann dies passieren, wenn die Anzahlung nicht entsprechend abgesichert ist. Eine Absicherung wird unter gewissen Bonitätsvoraussetzungen seitens der Charterfirma etwa von der Versicherung Yacht-Pool ausgestellt. Mit diesem so genannten Sicherungsschein ist die Anzahlung des Kunden bei Insolvenz der Charterfirma abgesichert.³⁵

2.5.2.3 Vermittlung durch eine Agentur

Eine Agentur für Charterschiffe vertritt mehrere Charterfirmen in einem gewissen Gebiet, oft weltweit. Die Agentur übernimmt dabei die Vermittlerrolle zwischen Endkunde und Charterfirma. Für die erfolgreiche Vermittlung einer Yacht erhält die Agentur eine Provision vom Charterunternehmen.

Der Kunde gibt seine Wünsche bezüglich Termin, Schiffsgröße, Fahrtgebiet und Preisvorstellung vor und die Agentur sucht daraufhin in ihrem Netzwerk bei verschiedenen Charterfirmen das passende Schiff. Selten buchen Agenturen wiederum bei anderen Agenturen, im Übersee-Bereich kann das allerdings auch vorkommen.

Die Agentur ist für die Neukundengewinnung im Zielmarkt zuständig. Der Hauptaufwand für diese Firmen besteht daher in der Werbung und beispielsweise Messebesuchen. Grundsätzlich ist also der Kapitalaufwand für das Betreiben einer Agentur gering. Allerdings ist der Konkurrenzkampf hart, was manche Agenturen dazu bewegt, große Kontingente bei den Charterfirmen einzukaufen, um so Kostenvorteile zu generieren. Diese Vorgehensweise birgt allerdings ein nicht zu vernachlässigendes Risiko, da die nicht an Kunden weitervermittelten Charterwochen

³⁵ <http://www.yacht-pool.at/oesterreich/charterversicherung/sicherungsschein/sicherungsschein.html>,
abgerufen am 6.10.2010

abgeschrieben oder mit Verlust verkauft werden müssen. Im Juli 2007 trat bei einer großen österreichischen Charteragentur genau dieser Fall ein.³⁶

Bucht der Kunde über eine Agentur, so besteht in seltenen Fällen das Risiko, dass diese Agentur die Zahlungen nicht an die Charterfirma weiterleitet. Somit steht im schlimmsten Fall das gebuchte Schiff am Urlaubsort nicht zur Verfügung. Auch bei Buchung über eine Agentur empfiehlt sich daher eine Absicherung der getätigten Zahlungen mittels Sicherungsschein einer Versicherung. Manche Agenturen firmieren auch als Reisebüro. In diesem Fall sind Kundenanzahlungen, vergleichbar wie bei Buchung einer Pauschalreise, abgesichert.

3 Analyse des Yachtchartermarktes

In diesem Kapitel wird der Markt für Charteryachten in Österreich und Umgebung behandelt.

3.1 Die Marktteilnehmer

Die am Yachtchartermarkt agierenden Marktteilnehmer lassen sich in 5 Gruppen einteilen. Die Produzenten und Verwender als die beiden unbedingt nötigen Teilnehmer, um einen Markt zu bilden. Dazu kommen noch die Absatzmittler, Absatzhelfer und Beeinflusser.³⁷

³⁶ <http://www.yachtrevue.at/news-reviere-charter/blu-balu-insolvent-1054.html>, abgerufen am 6.10.2010

³⁷ vgl. Jung, Hans: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. – 10. Aufl. München: Oldenbourg, 2006, Seite 562 ff

3.1.1 Die Produzenten

Auf dem Dienstleistungsmarkt für Chartersyachten werden die Anbieter solcher Yachten als Produzenten definiert. Im Yachtchartermarkt ist folglich nicht der Hersteller der Yacht als Produzent zu sehen, sondern das Unternehmen, das dem Käufer, also dem Endkunden, diese Yacht für einen begrenzten Zeitraum zur Verfügung stellt. Das Handelsgut entspricht diesem Zeitraum auf einer Yacht. Nach dieser Definition sind die Eigentümer der Yachten als Produzenten zu sehen, die ihre Yacht dem Yachtchartermarkt zur Verfügung stellen. Nur in seltenen Fällen bieten die Eigentümer ihre Produkte direkt dem Käufer, in diesem Fall also dem Yachturlauber, an. Die Vermittlung dieser Chartersyachten erfolgt meist durch Absatzmittler und Absatzhelfer, welche in den folgenden Kapiteln definiert werden.

3.1.2 Die Absatzmittler

Kennzeichnend für diese Marktteilnehmer ist, dass sie Ware kaufen und wieder verkaufen, ohne diese nennenswert zu beeinflussen, aber nach bestimmten Grundsätzen kombinieren. Ihr Tätigkeitsbereich liegt zwischen Produzent und Endverbraucher.³⁸

Am Beispiel des Yachtchartermarktes stellt die Ware einen gewissen Zeitraum auf einer Yacht dar. Der Absatzmittler entspricht also dem Yachtcharterunternehmen, welches mehrere Yachten in verschiedenen Größen und Ausführungen im Angebot hat. Der Absatzmittler nimmt somit die Position des Händlers ein. Diese werden dem Endkunden angeboten und der Eigner der Yacht, laut dieser Definition der Produzent, erhält für die Bereitstellung seiner Yacht Geld vom Charterunternehmen. Der Absatzmittler ist auch zuständig für den ordnungsgemäßen Zustand und die Übergabe bzw. Übernahme der Yacht an den Endkunden.

³⁸ Jung, Hans: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. – 10. Aufl. München: Oldenbourg, 2006, Seite 562

3.1.3 Die Absatzhelfer

Als Absatzhelfer werden Marktteilnehmer bezeichnet, die weder Händler noch Produzent sind, die Händler aber bei der Distribution unterstützen. Im Yachtchartermarkt trifft dies auf die zahlreichen Charteragenturen zu, welche gewissermaßen als Makler bzw. Kommissionär am Markt auftreten. Sie unterstützen die Charterunternehmen, in wenigen Ausnahmefällen aber auch die Yachteigner direkt, Kunden zu vermitteln, um die Auslastung der Yachten zu gewährleisten. Aber auch Werbeagenturen, Versicherungen und Finanzdienstleister zählen zu dieser Gruppe der Marktteilnehmer.

Absatzhelfer werden in der Literatur auch als Service-Anbieter bezeichnet.³⁹

3.1.4 Die Beeinflusser

Eine weitere Kategorie von Marktteilnehmern stellen die Beeinflusser dar. Im Gegensatz zu den Absatzhelfern übernehmen sie keine vertraglich vereinbarte Aufgabe für andere Akteure im betreffenden Markt. Vielmehr handelt es sich um solche Institutionen, die durch ihren Beitrag zur öffentlichen Meinungsbildung das betreffende Marktgeschehen beeinflussen. Dazu gehören hauptsächlich öffentliche oder private Medien.⁴⁰

3.1.5 Die Verwender

Als Verwender werden in dieser Definition die Endkunden bezeichnet. Der Begriff „Verwender“ soll deutlich machen, dass in dieser Gruppe der Marktteilnehmer das Gut zum Ge- oder Verbrauch, und nicht als Handelsgut, nachgefragt wird. Weitere

³⁹ vgl. Steffenhagen, Hartwig: Marketing: Eine Einführung. – 6. Aufl. Stuttgart: Kohlhammer, 2008, Seite 27

⁴⁰ Steffenhagen, Hartwig: Marketing: Eine Einführung. – 6. Aufl. Stuttgart: Kohlhammer, 2008, Seite 28

Begriffe für diese Marktteilnehmer sind Käufer, Konsument, Kunde, Nachfrager oder Abnehmer.⁴¹

Als Verwender im Yachtchartermarkt ist also jene Person anzusehen, welche dann tatsächlich ihren Urlaub auf einer gemieteten Yacht verbringt.

3.2 Situation und Entwicklung des Marktes

Generell lässt sich sagen, dass sich der Yachttourismus anhaltender Beliebtheit auf hohem Niveau erfreut. Speziell in Europa steigt die Nachfrage nach Charteryachten seit Jahren. Manche Regionen, etwa Kroatien, können auf steigende Gästezahlen im zweistelligen Prozentbereich in dieser Tourismusbranche verweisen. Aber auch an der Ostsee, in Griechenland und der Türkei erfreut sich ein Urlaub auf einer Charteryacht steigender Beliebtheit.

Die Gründe hierfür sind vielfältig. Eine Charteryacht kostet nicht viel mehr als eine Ferienwohnung in guter Lage, bietet aber die Möglichkeit, mehrere Orte im Urlaubsland zu besuchen, da man ja mobil ist. Dazu kommt noch der hohe Freizeitwert jederzeit überall hinfahren zu können, zumindest theoretisch. Sichere Liegeplätze in gut ausgestatteten Marinas locken zudem Gäste, die für die Dauer ihres Urlaubs nicht nur mit dem doch eingeschränkten Komfort an Bord einer Yacht das Auslangen finden. Viele ehemalige Mitsegler an Bord von Charteryachten entscheiden sich auch dazu, selber das Schiffsführerpatent zu erlangen und werden dadurch selbst zu Charterkunden, wenn sie ihrerseits dann eine Yacht chartern. Ein nicht unwesentlicher Faktor ist auch, dass Urlaub auf einer Segelyacht heutzutage nicht mehr als elitäre Urlaubsform gesehen wird, sondern viel mehr als umweltverträgliche, ökologisch korrekte und sanfte Urlaubsform.

Somit ist auch in den kommenden Jahren davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Charteryachten steigen wird.

Die guten Prognosen bewirken auch ein stetig steigendes Angebot, sowohl was die Anzahl der Yachten, aber auch die Anzahl der Serviceeinrichtungen und

⁴¹ Steffenhagen, Hartwig: Marketing: Eine Einführung. – 6. Aufl. Stuttgart: Kohlhammer, 2008, Seite 27

Dienstleistungen rund um Yachtcharter betrifft. Beispielhaft hierfür wieder Kroatien, wo es im Jahr 2007 928 Charterunternehmen gab, welche insgesamt 3463 Yachten zur Verfügung hatten.⁴²

Aufgrund der guten Absatzprognosen versuchen Charterunternehmen als Absatzmittler mithilfe von Finanzdienstleistern als Absatzhelfer, aber auch durch eigene Finanzierungsmodelle, die Flotten auszubauen. Bei diesen Modellen stellt ein Eigner sein Schiff einem Charterunternehmen zur Verfügung, wobei die meisten Eigner ihr Schiff teilweise über Kredit, Leasing- oder Kaufchartermodele finanzieren. Die Chartereinnahmen dienen dabei der Refinanzierung.

Das gute Marktumfeld begünstigt weiters die Entstehung neuer Unternehmen, die als Dienstleister auf dem Yachtchartermarkt auftreten. Hauptsächlich sind dies Charteragenturen, welche meist mit mehreren Charterunternehmen Verträge haben und dem Endkunden deren Schiffe anbieten. Bei erfolgreicher Vermittlung erhält die Charteragentur eine Provision vom Charterunternehmen. In Österreich und Deutschland gibt es hunderte solcher Agenturen, vom Ein-Mann-Betrieb bis zum Großanbieter, der international mehrere hundert Yachten im Angebot hat.

3.3 Überlegungen und Voraussetzungen für einen Markteintritt

Der Markt für Charterschiffe ist geprägt von einigen Besonderheiten, die bei einem geplanten Markteintritt berücksichtigt werden müssen.

Für neue Anbieter ist der Markt durchaus interessant, da die Nachfrage speziell in Mitteleuropa auch in Zukunft steigen wird und das Angebot nicht im selben Ausmaß steigen wird können. Dieser positiven Tatsache stehen allerdings einige Punkte gegenüber, die berücksichtigt werden müssen.

Ein wichtiges Merkmal ist der am Markt vorherrschende harte Preiskampf. Laut Umfrage einer Fachzeitschrift ist der Preis das wichtigste Kriterium für die

⁴² Republic of Croatia: nautical tourism development strategy of The Republic of Croatia 2009 – 2019. Zagreb 2008, Seite 16

Schiffswahl.⁴³ Die zu vercharternde Yacht muss daher günstig in der Anschaffung sein. Diese wird aber über Jahre hinweg hoch beansprucht, wobei das Qualitätserfordernis sehr hoch ist, da ein Ausfall, speziell in der Hochsaison, finanziell nicht zu verkraften wäre. Gute Bauqualität sichert zudem auch einen höheren zu erzielenden Verkaufspreis nach Ablauf der Nutzungsdauer.

Auch der Service darf nicht vernachlässigt werden, da die Neukundengewinnung sehr langwierig ist. Charterkunden sind üblicherweise Frühbucher, die ihren nächsten Törn ein halbes Jahr vorher buchen, bevorzugt bei Anbietern, bei denen sie schon einmal gechartert haben. Zur Stammkundengewinnung ist es für Charterunternehmen daher auch von Bedeutung, mehrere Stützpunkte anzubieten, da der Kunde nicht immer im selben Revier fahren möchte.

Weitere Probleme stellen bürokratische Hürden und Auflagen bis hin zu Vetternwirtschaft im gewünschten Revier dar. Wie bereits in Kapitel 2 erwähnt, treten diese Probleme vor allem in den südlichen europäischen Ländern auf.

Der Liegeplatzsituation im gewünschten Revier sollte besondere Aufmerksamkeit zukommen. Bei einer absehbaren Verknappung von Liegeplätzen ist mit einer zukünftigen Steigerung der Liegegebühren zu rechnen. Diese Erhöhung muss dann auf den Charterpreis aufgeschlagen werden, wodurch man eventuell mit Mitbewerbern, die private Liegeplätze haben, oder langfristige Verträge abgeschlossen haben, nicht mehr konkurrieren kann. Speziell auf den Balearen ist in nächster Zukunft mit einer massiven Steigerung der Liegeplatzgebühren in den Marinas zu rechnen, aber auch in Kroatien gibt es bereits Engpässe in guten Gegenden.

Mit diesen Fakten im Hintergrund stellt sich dann die Frage, in welcher Form man am Yachtchartermarkt teilnehmen will. Gemäß der Definition in Kapitel 3.1 kann man entweder als Produzent, Absatzmittler, Absatzhelfer oder Verwender teilnehmen. Die Marktteilnahme als Beeinflusser wird in dieser Arbeit nicht weiter verfolgt, da diese mit den anderen Teilnehmern am Markt nicht in direktem bzw. vertraglichem Zusammenhang stehen. Im Folgenden werden diese vier Möglichkeiten der Marktteilnahme näher betrachtet.

⁴³ Janßen, Uwe: Die Charter-Trends 2009. In: YACHT. – Bielefeld: Delius Klasing. – (2009) Nr. 15, S. 50-51

3.3.1 Teilnahme als Produzent

Bei dieser Form der Marktteilnahme stellt man seine eigene Yacht als Charterschiff zur Verfügung. Die Yacht wird mittels Eigen- oder Fremdkapital gekauft und die Erlöse dienen dem Erzielen einer Rendite. Wenn man nur über eine einzelne Yacht verfügt, benötigt man im Normalfall einen Absatzmittler, also ein Charterunternehmen, das sich um Übergabe an den Endkunden, Service und Reparaturen kümmert. Außerdem besitzt diese Firma die Lizenz, um Yachten zu verchartern, wie es in den meisten Ländern vorgeschrieben ist. Für diese Dienstleistung erhält das Charterunternehmen dann Geld in Form von fixen Beträgen, meist ist es aber prozentuell an den Chartereinnahmen beteiligt.

In vielen Fällen ist das Charterunternehmen auch Yachthändler und bietet Verkauf und Charterbetrieb aus einer Hand an. Durch eine Vercharterung der Yacht verringert sich der Kaufpreis oder es wird eine Rendite erwirtschaftet. Einige dieser Finanzierungsmodelle werden im Kapitel 4.3 behandelt.

Zu Bedenken ist allerdings, dass bei dieser Form der Besitzer des Schiffes stets mehr Risiko trägt als das vermietende Charterunternehmen. Daher sollte man sich ausführlich über den geplanten Partner informieren, bevor man ihm sein Schiff zur Verfügung stellt.

3.3.2 Teilnahme als Absatzmittler

Eine Teilnahme als Absatzmittler am Yachtchartermarkt bedeutet den Betrieb eines Charterunternehmens an der jeweiligen Destination. Der Tätigkeitseinhalt erstreckt sich dabei hauptsächlich auf Service und Wartung der Yachten, sowie die Akquise von Charterkunden, aber auch Eignern, die ihre Yacht zur Verfügung stellen. Des Weiteren kümmert sich das Charterunternehmen um die Liegeplätze am Stützpunkt und die Abrechnung mit Behörden.

Der Betrieb eines Charterunternehmens erfordert meist die Gründung einer Firma im jeweiligen Land, also etwa in Kroatien, der Türkei oder Spanien. Die Kosten dieser Gründung, aber auch die laufenden betrieblichen Kosten sind ungleich höher als im

Inland, da man auf die Unterstützung externer Berater für Steuern, Sozialversicherung und Gewerberecht zurückgreifen muss. Zudem dürfen auch die Kosten für Dolmetscher, Notare usw. nicht vernachlässigt werden.

Der Personalbedarf eines Charterunternehmens setzt sich zusammen aus Technikern für Service und Wartung der Yachten, sowie Reinigungskräften zur Endreinigung und Aufbereitung der Yachten nach bzw. vor einer Vercharterung. Ergänzt wird dieses Team durch einen Leiter der Charterbasis, der für die kaufmännischen Belange zuständig ist.

Die Einnahmen eines Charterunternehmens ergeben sich aus der Anzahl der verkauften Charterwochen. Auf der Ausgabenseite stehen die Provisionen an die Eigner und Charteragenturen, Personalkosten, Liegeplatzgebühren und Mieten für Geschäftsräume an die Marina und Lizenzgebühren an den Staat.

Erfahrungsgemäß ist der Betrieb einer Charterbasis ab etwa 3 zur Verfügung stehenden Yachten wirtschaftlich sinnvoll, abhängig von der Destination und Größe der Schiffe.

3.3.3 Teilnahme als Absatzhelfer

Als Absatzhelfer treten am Yachtchartermarkt hauptsächlich Buchungsagenturen für die verschiedenen Charterunternehmen auf. Diese Agenturen arbeiten im Normalfall auf Provisionsbasis. Eine weitere Möglichkeit ist der günstige Kauf von mehreren Charterwochen bei einer Yacht. In diesem Fall trägt die Agentur allerdings auch das Risiko der Auslastung. Speziell in Ländern mit großer Nachfrage nach Charteryachten, wie etwa Österreich oder Deutschland, gibt es ausgesprochen viele Agenturen.

Der größte Vorteil einer Charteragentur ist das geringe Risiko, da auf Provisionsbasis gearbeitet wird und somit fast keine Fixkosten anfallen. Das Tätigkeitsfeld erstreckt sich dabei hauptsächlich auf die Beratung des Verbrauchers in Bezug auf Revier, Schiffstyp und Schiffgröße. Voraussetzung sind gute Branchenkenntnisse, um dem Kunden garantieren zu können nur Charterunternehmen mit gutem Servicestandard zu vermitteln. Dies ist auch eine wichtige Voraussetzung zur Gewinnung von Stammkunden.

Die finanziellen Aufwendungen einer Charteragentur beschränken sich normalerweise lediglich auf Werbe- und Messekosten. Der Betrieb einer Charteragentur stellt in Österreich ein freies Gewerbe dar, womit keine besonderen Voraussetzungen zur Unternehmensgründung erforderlich sind.⁴⁴

Dem Vorteil der geringen Kosten einer Charteragentur stehen allerdings auch relativ geringe Umsätze und Gewinne je Kunde gegenüber. Es muss folglich ein großer Kundenstock zur Verfügung stehen, um vom Betrieb einer Charteragentur leben zu können. Das ist auch der Grund, warum nur die größten Agenturen als reine Vermittler von Charteryachten auftreten. Meist nehmen Unternehmen, welche als Charteragentur am Markt teilnehmen, auch in anderer Form am Yachtmarkt teil, etwa als Händler oder Charterunternehmen selbst.

3.3.4 Teilnahme als Verwender

Eine Marktteilnahme am Yachtchartermarkt als Verwender, also Endkunde, ist generell auch möglich. In diesem Fall chartert man die Yacht mit der Vorgabe, Einnahmen zu erzielen. Dies wird gern von Unternehmen genutzt, die selbst nichts oder nur sehr wenig mit dem Yachtchartermarkt zu tun haben, etwa Anbieter von Seminaren, Tauchtouren oder etwa kombinierten Wander- und Segeltouren. Ein Beispiel sei auch das Anbieten von Segelkursen oder Prüfungstörns durch Segelschulen auf Charteryachten.

Ein wichtiges Merkmal an dieser Teilnahmeform stellt die Tatsache dar, dass der Charterer mit der Yacht selbst nur wenig oder gar keinen Gewinn anstrebt und sein primäres Betätigungsfeld in einer anderen Branche hat. Daher wird die Teilnahme als Verwender bzw. Endkunde in dieser Arbeit auch nicht weiter verfolgt.

Das Angebot der Verwender ihrerseits an deren Kunden kann aber auch für Charterunternehmen oder Schiffseigner von Interesse sein, da hier eine Nachfrage am Markt besteht, etwa für kombinierte Segel-Kletter-Törns, Teambuilding-Workshops auf Segelyachten, Skippertrainings usw. Es kann daher für Charterunternehmen sinnvoll sein, auch solche Angebote zu überlegen, zudem sich

⁴⁴ http://www.bmwfj.gv.at/Unternehmen/Gewerbe/Documents/I_7_Liste%20freie%20Unternehmenst%C3%A4tigkeiten16062010.pdf, abgerufen am 8.11.2010

dadurch die Schiffe, vor allem in der schlechter gebuchten Vor- und Nachsaison, besser auslasten lassen.

4 Finanzierungsmöglichkeiten von Charteryachten

Grundsätzlich ist zur Erbringung einer Leistung, also in diesem Fall das Anbieten einer Charteryacht, Kapital erforderlich. Die Beschaffung dieses Kapitals wird als Finanzierung bezeichnet.⁴⁵

Das nachfolgende Kapitel befasst sich mit verschiedenen Möglichkeiten, eine Charteryacht zu finanzieren. Diese Finanzierung kann über Privatpersonen oder Kreditinstitute erfolgen, wobei speziell auf die Unterschiede und Eigenschaften der verschiedenen Finanzierungsformen eingegangen wird.

4.1 Leasing

Eine exakte Definition und Abgrenzung des Begriffs Leasing existiert nicht, da sich dies wegen der vielfältigen Anwendungen des Begriffs und dem breiten Spektrum der Erscheinungsformen äußerst schwierig darstellt. Allgemein kann gesagt werden, dass Leasing ein Rechtsgeschäft darstellt, bei dem Wirtschaftsgüter entgeltlich zum Gebrauch oder zur Nutzung überlassen werden.⁴⁶

Dabei können die Wirtschaftsgüter, Mobilien oder Immobilien, nach einer gewissen Dauer zum Restkaufpreis übernommen werden oder dem Leasinggeber zurückgegeben werden.

⁴⁵ Bleis, Christian: Grundlagen Investition und Finanzierung. – 1. Aufl. München: Oldenbourg, 2006, Seite 76

⁴⁶ Busse, Franz-Josef: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. – 5. Aufl. München: Oldenbourg, 2003, Seite 777

4.1.1 Arten des Leasings

Da es beim Leasing verschiedene Ausgestaltungen gibt, ist es nötig, die verschiedenen Arten und Formen des Leasings zu unterscheiden. Die nachstehende Einteilung erfolgt nach Olfert/Christopher.⁴⁷

- **Nach der Person des Leasing-Gebers:**

4.1.1.1 Direktes Leasing

Der Hersteller des Leasing-Gutes tritt direkt als Leasing-Geber auf.

4.1.1.2 Indirektes Leasing

Zwischen dem Hersteller des Gutes und dem Leasing-Nehmer ist eine Leasing-Gesellschaft als Leasing-Geber geschaltet, die das Leasing-Gut erwirbt, um es dem Leasing-Nehmer zur Verfügung zu stellen. Sie refinanziert sich über ein Kreditinstitut. Nachfolgend ein Schema und nachstehend die Beschreibung des indirekten Leasings:

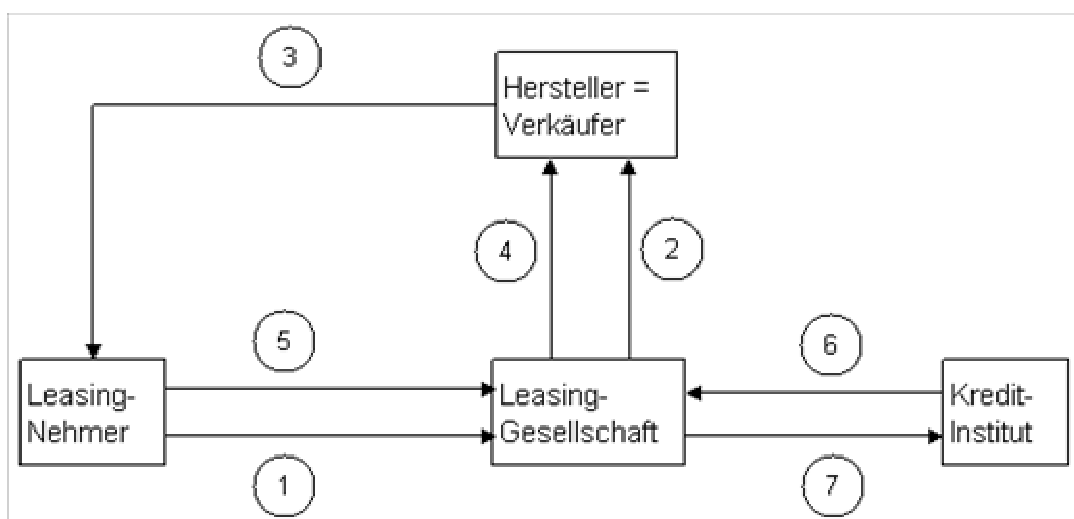


Abbildung 4: Funktionsweise des indirekten Leasings

⁴⁷ Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Finanzierung. – 13., aktualisierte Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2005, Seite 342 ff

Der Leasingnehmer bestellt bei der Leasinggesellschaft das gewünschte Leasing-Gut (1). Daraufhin bestellt die Leasinggesellschaft dieses beim Verkäufer, dem Hersteller oder einem Händler (2). Daraufhin erfolgt die Lieferung des Leasing-Gutes an den Leasingnehmer (3). Dieser bestätigt der Leasing-Gesellschaft mittels einer Übernahmebestätigung den Erhalt des Leasing-Gutes in ordnungsgemäßem, mängelfreiem Zustand am vereinbarten Ort. Daraufhin erfolgt die Zahlung durch die Leasing-Gesellschaft an den Verkäufer (4). Während der Dauer des Leasingvertrages zahlt der Leasing-Nehmer nun die Leasing-Raten an die Leasing-Gesellschaft (5). Diese wiederum refinanziert sich über ein Kreditinstitut (6), dem es auch die erforderlichen Sicherheiten bereitstellt (7).

- **Nach der Anzahl der Leasing-Objekte:**

4.1.1.3 Equipment-Leasing

Bei dieser Form liegt dem Leasing-Vertrag ein einzelnes bewegliches Wirtschaftsgut zugrunde.

4.1.1.4 Plant-Leasing

Der Leasing-Vertrag bezieht sich auf eine Gesamtheit ortsfester Wirtschaftsgüter, die auch bewegliche Wirtschaftsgüter einschließt, wenn sie sachlich zur Gesamtheit gehören.

- **Nach der Art der Leasing-Objekte:**

4.1.1.5 Konsumgüter-Leasing

Diese Leasing-Form erfolgt bei Konsumgütern mit relativ langer Lebensdauer, beispielsweise EDV-Anlagen, wobei häufig Serviceleistungen des Leasing-Gebers, wie beispielsweise Wartung und Reparatur, mit eingeschlossen sind.

4.1.1.6 Investitions-Leasing

Es bezieht sich auf bewegliche und unbewegliche Güter des Anlagevermögens.

- **Nach dem Verpflichtungscharakter des Leasing-Vertrages:**

4.1.1.7 Operate-Leasing

Das Operate-Leasing ist durch die Kurzfristigkeit seiner Laufzeit gekennzeichnet. Es entspricht damit einem Mietvertrag.

Für das Unternehmen besteht mit dem Operate-Leasing die Möglichkeit, seine Kapazität an kurzzeitige Schwankungen anzupassen. Das Risiko einer Fehlinvestition ist dabei gering, da sich der Leasing-Vertrag binnen kurzer Frist kündigen lässt.

Der Leasing-Geber wird nur solche Güter zum Operate-Leasing anbieten, die er problemlos und vielfach nacheinander an verschiedene Leasing-Nehmer vermieten oder nach Rückgabe verkaufen kann.

Die Bilanzierung des Leasing-Gutes erfolgt beim Leasing-Geber, der es auch abschreibt und die Eigentumsrisiken trägt. Beim Leasing-Nehmer werden die Leasing-Raten als Aufwand verbucht. Diese sind als Betriebsausgaben steuerlich abzugsfähig.

Operate-Leasing ist für Charterunternehmen aus mehrfacher Sicht interessant. Zum einen sind die regelmäßigen Belastungen durch Leasingraten leicht kalkulierbar. Außerdem legen viele Kunden Wert auf ein möglichst neues Schiff. Daher ist die Möglichkeit einer problemlosen Kündigung des Leasing-Vertrages nach einer gewissen Zeit ein wichtiger Faktor. Somit kann das Charterunternehmen sicherstellen, stets neue Schiffe in der Flotte zu haben, was wiederum eine gute Auslastung dieser gewährleistet. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Bilanzierung des Leasing-Gutes beim Leasing-Geber. Dies ist vor allem in Kroatien von Bedeutung, da dort ausschließlich Schiffe unter kroatischer Flagge für Chartertätigkeit zugelassen sind. Wenn der Leasing-Geber eine kroatische Firma ist, fährt das Schiff auch unter kroatischer Flagge.

Nachteilig beim kurzzeitigen Operate-Leasing sind die vergleichsweise hohen Leasing-Raten, wodurch eine hohe Auslastung der Charterschiffe gewährleistet sein muss.

4.1.1.8 Finance-Leasing

Das Finance-Leasing hat überwiegend langfristigen Charakter. Der hauptsächliche Unterschied zum Operate-Leasing besteht darin, dass der Leasing-Vertrag innerhalb einer Grundmietzeit nicht kündbar ist und die Eigentümmerrisiken auf den Leasing-Nehmer übergehen.

Die Grundmietzeit liegt bei 50% bis 75% der gewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasing-Gutes. Während dieser Zeit sind vom Leasing-Nehmer Leasingraten zu entrichten. Mit diesen deckt der Leasing-Geber Anschaffungskosten, Nebenkosten, sowie seinen Gewinn. Nach Ablauf der Grundmietzeit kann eine weitere Nutzung des Leasing-Gutes im Rahmen eines Ankaufes oder einer Weitervermietung des Leasing-Gutes vereinbart werden.

Beträgt die Grundmietzeit zwischen 40% und höchstens 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer, so erfolgt die Bilanzierung des Leasing-Gutes beim Leasing-Geber, ansonsten beim Leasing-Nehmer. Wird ein Kaufoptionsrecht oder eine Mietverlängerungsoption abgeschlossen, so sind auch hier Grenzen zu beachten, die entscheidend sind, ob das Leasing-Gut beim Leasing-Nehmer oder Leasing-Geber bilanziert wird.

Finance-Leasing eignet sich also für Charterfirmen, die eine Yacht länger in Charter laufen lassen wollen und/oder diese nach Ablauf des Leasingvertrages in das Eigentum der Charterfirma übergehen soll. Die Möglichkeit des Erwerbs der Yacht nach Ablauf des Leasingvertrages ist vor allem daher interessant, da der Marktwert einer gepflegten Yacht oft über dem Buchwert liegt. Somit kann bei einem Weiterverkauf ein Gewinn erzielt werden. Außerdem sind die monatlichen Leasingraten geringer, weswegen im Vergleich zum Operate-Leasing keine so hohe Auslastung erforderlich ist, um die Leasingraten zu decken. Allerdings muss die Yacht, im Gegensatz zum Operate-Leasing, auch mit höherem Alter noch verchartert werden, um die länger fälligen Raten zu decken. Erfahrungsgemäß lassen sich auch

ältere Yachten noch gut verchartern, vorausgesetzt sie sind gut gewartet, gut ausgestattet, und es besteht kein Überangebot in diesem Segment. Dies trifft z. B. bei Katamaranen, größeren Einrumpbooten mit 4 oder 5 Kabinen und besonders hochwertigen Charteryachten zu.

4.1.2 Leasing-Begriffe

Aufgrund der vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten von Leasingverträgen ist es wichtig, die Bedeutung der Fachbegriffe zu verstehen. Im nachfolgenden Kapitel werden daher die wichtigsten Begriffe beim Leasing erörtert und beschrieben.⁴⁸

- Andienungsrecht

Dabei erhält der Leasing-Geber das Recht, dem Leasing-Nehmer das Leasing-Gut nach Ablauf des Vertrages zum Restwert anzudienen. Der Leasing-Nehmer ist dann zum Erwerb verpflichtet, auch wenn der tatsächliche Wert unter dem Restwert liegt. Der Leasing-Geber hingegen kann das Leasing-Gut auch Dritten anbieten. Etwa, wenn der erzielbare Preis des Leasing-Gutes höher ist als der vereinbarte Restwert. In diesem Fall hat der Leasing-Nehmer kein Anrecht auf den Kauf zum Restwert. Es erfolgt also eine Risikoüberwälzung des Leasing-Gebers auf den Leasing-Nehmer.

- Kaufoption

Bezeichnet das Recht des Leasing-Nehmers, das Leasing-Gut während oder nach Ablauf des Vertrages zu erwerben. Bewertungsmaßstab ist der Restbuchwert oder aber ein gegebenenfalls niedrigerer Marktwert.

⁴⁸ http://www.yacht.de/yo/yo_news/powerslave,id,7267,nodeid,319.html, abgerufen am 20.10.2010

- Leasing-Rate

Diese setzt sich zusammen aus einem Tilgungsanteil zur Abdeckung der Kaufsumme, einem Zinsanteil, einer Marge für Bearbeitungskosten, einem Gewinnanteil und einem Risikozuschlag. Die Leasing-Rate bleibt während der Vertragslaufzeit konstant, es sei denn, die Mehrwertsteuer ändert sich.

- Mehrwertsteuer-Vorteil

Dieser ergibt sich, da der Leasing-Nehmer die Mehrwertsteuer lediglich auf die Differenz zwischen Kaufpreis und Restwert einschließlich Zinsen schuldet. Auf den Restwert wird sie nur dann fällig, wenn der Leasing-Nehmer das Schiff erwirbt.

- Mietsonderzahlung

Die Bezeichnung für die Eigenleistung in Form einer Anzahlung. Zu beachten ist hierbei, dass trotz des Begriffs „Anzahlung“ keinerlei Eigentumsrechte des Leasing-Gutes auf den Leasing-Nehmer übergehen.

- Minder- / Mehrerlös

Wenn bei Vertragsende das Leasing-Gut nur zu einem unter dem Restwert liegenden Preis verkauft werden kann, so schuldet der Leasing-Nehmer dem Leasing-Geber die volle Differenz. Liegt der erzielbare Preis über dem Restwert, bekommt der Leasing-Nehmer allerdings nur 75% dieser Differenz.

- Restwert

Der Restwert stellt eine kalkulatorische Größe dar, die sich am voraussichtlichen Marktwert orientieren sollte. Der Restwert kann allerdings zwischen Leasing-Geber und Leasing-Nehmer frei vereinbart werden.⁴⁹

Oft wird ein zu niedriger Restwert angesetzt. Dabei ist zu beachten, dass ein zu niedrig angesetzter Restwert nur für den Leasing-Geber von Vorteil ist, da dieser bei den meisten Verträgen nicht dazu verpflichtet ist, das Leasing-Gut dem Leasingnehmer zum Restwert zu überlassen, vgl. Andienungsrecht und Minder-/Mehrerlös.

4.1.3 Spezielle Leasingmodelle

Es gibt am Markt eine Reihe von speziellen Leasingverträgen, welche für Yachteigner als Leasing-Nehmer von Interesse sein können. Die Ersparnis bei diesen Modellen ergibt sich meist aus einer Befreiung oder Verringerung der Mehrwertsteuer-Pflicht. Allerdings müssen auch die Voraussetzungen dafür klar sein, damit man am Ende nicht eine Nachzahlung oder Strafe der jeweiligen Finanzbehörde bekommt. Generell empfiehlt sich eine eingehende Auseinandersetzung mit dem jeweiligen Modell, da sich alle diese Modelle in einem rechtlichen Graubereich bewegen und die erwartete Ersparnis bei Gesetzesänderungen nicht eintritt.⁵⁰

Einigen Firmen, die sich auf Finanzierung von Yachten spezialisiert haben, bieten diese Modelle an.

In den folgenden Kapiteln werden drei dieser Leasingvarianten kurz vorgestellt.

⁴⁹ <http://www.vivo-service.at/Vorsorge-Leasing/KFZ-Leasing/vivo-Leasing-Lexikon/Restwert>,
abgerufen am 20.10.2010

⁵⁰ http://www.yacht.de/yo/yo_news/powerslave,id,7267,nodeid,319.html, abgerufen am 20.10.2010

4.1.3.1 French-Leasing

Die französischen Steuerbehörden sehen für eine vermietete Yacht, welche sich dauerhaft außerhalb der europäischen Hoheitsgewässer befindet, keine Mehrwertsteuerpflicht vor. Daraus sind zwei Leasingmodelle entstanden.

Das erste Modell orientiert sich direkt an dieser Regelung und ist für Personen vorgesehen, deren Yacht dauerhaft einen Liegeplatz außerhalb der EU hat. Sie zahlen die französische Mehrwertsteuer nur für die Zeit, in der sich die Yacht innerhalb der 12-Seemeilen-Zone der EU befindet. Dieses Modell ist vor allem bei Eignern beliebt, die ihren Liegeplatz in der Karibik, z. B. den niederländischen oder französischen Antillen, haben.

Da diese Abrechnungen schwierig nachzuvollziehen sind, haben die französischen Steuerbehörden eine Vereinfachung eingeführt. Das zweite Modell beruht auf der Annahme der französischen Steuerbehörde zu Gunsten der Leasing-Gesellschaft, dass sich ein Sportboot stets zu 50% der Zeit außerhalb der 12-Seemeilen-Zone der EU befindet.

Bei diesen Modellen muss der Eigner dem Leasing-Geber eine Erklärung abgeben, welche dann an die französischen Finanzbehörden weitergeleitet wird. Die Haftung der Annahme durch die Steuerbehörden bleibt aber beim Leasing-Nehmer. Eine Überprüfung durch das französische Finanzamt kann bis zu 5 Jahre nach Ablauf des Leasing-Vertrages erfolgen. Kauft der Leasing-Nehmer die Yacht am Ende der Laufzeit des Leasing-Vertrages, so fällt die Mehrwertsteuer auf den Kaufoptionspreis in voller Höhe an.⁵¹

⁵¹ http://www.yacht-finanz.de/de/yachtleasingmodelle/franzoesisches_leasing-30.html, abgerufen am 20.10.2010

4.1.3.2 Italien-Leasing

Die italienische Regierung erlaubt Leasingfirmen einen reduzierten Anteil der Mehrwertsteuer auf Leasingraten zu berechnen. Dieser Satz liegt je nach Schiffstyp und –länge zwischen 6% und 12% statt der üblichen 20%. Wird die Kaufoption am Ende des Leasing-Vertrages in Anspruch genommen, so fällt auf den Kaufoptionspreis die volle Mehrwertsteuer in Höhe von 20% an.

Problematisch bei diesem Modell waren bereits in der Vergangenheit unterschiedliche Auffassungen der italienischen Guardia di Finanza, weil auch der Liegeplatz, die Flaggenregistrierung, die Verweildauer in EU-Gewässern und nicht zuletzt die Ausgestaltung des Leasing-Vertrages zur Aberkennung dieser Regelung führen kann.⁵²

4.1.3.3 Malta-Leasing

Die maltesischen Steuerrichtlinien sehen für Yachten einen reduzierten Steuersatz von maximal 5,4% vor. Die Einsparungen gegenüber den meisten EU-Staaten betragen somit 10% bis 15%. Auch hier gelten unterschiedliche Richtlinien, so dass man für den Abschluss eines Vertrages nach maltesischem Recht sowohl einen heimischen, als auch einen maltesischen Experten für Steuer- und Finanzierungsfragen zu Rate ziehen sollte.⁵³

⁵² http://www.yacht-finanz.de/de/yachtleasingmodelle/italienisches_leasing-30.html, abgerufen am 20.10.2010

⁵³ http://www.yacht-finanz.de/de/yachtleasingmodelle/malta_leasing-30.html, abgerufen am 20.10.2010

4.2 Kreditfinanzierung

Bei der landläufig als Kreditfinanzierung bekannten Form der Kapitalbeschaffung handelt es sich vom wirtschaftlichen Standpunkt her gesehen um Fremdfinanzierung durch externen Zufluss von Fremdkapital in Form von Geldmitteln.⁵⁴

4.2.1 Begriffsklärung und Merkmale

Die Kreditfinanzierung ist gleichzeitig eine Außen- und Fremdfinanzierung. Der Kapitalgeber führt dem Unternehmen Fremdkapital zu und nimmt somit eine Position als Gläubiger ein. Dem Gläubiger stehen dabei keine unternehmerischen Verwaltungsrechte, wie z. B. Stimmrechte zu. Kreditgeber haften auch nicht für Verluste des Unternehmens, werden aber auch nicht am Gewinn beteiligt, aber haben einen Anspruch auf eine vereinbarte Zinszahlung. Weiters ist die Kreditlaufzeit befristet, wobei am Ende der Laufzeit der Nominalbetrag getilgt sein muss.⁵⁵

4.2.2 Ablauf und Voraussetzungen bei der Kreditvergabe

Der Ablauf der Fremdkapitalvergabe lässt sich grundsätzlich in vier Schritte einteilen. Es wird hier nur auf den Ablauf bei Vergabe durch ein Kreditinstitut eingegangen, da diese die häufigsten Fremdkapitalgeber im Yachtchartermarkt sind.⁵⁶

⁵⁴ Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Finanzierung. – 13., aktualisierte Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2005, Seite 263

⁵⁵ Becker, Hans Paul: Investition und Finanzierung: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. – 3. Aufl. Wiesbaden: Gabler, 2009, Seite 171

⁵⁶ nach Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Finanzierung. – 13., aktualisierte Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2005, Seite 266 ff

1) Kreditantrag

Der Kreditantrag durch den Kreditnehmer wird in mündlicher oder schriftlicher Form an das Kreditinstitut gerichtet. Mit den vom Kreditnehmer zur Verfügung gestellten Informationen kann das Kreditinstitut die Kreditwürdigkeit beurteilen, Kreditsicherheiten feststellen und den Kreditvertrag ausfertigen.

2) Kreditwürdigkeitsprüfung

Auf der Grundlage des Kreditantrages nimmt das Kreditinstitut die Prüfung der Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers vor, um das Kreditrisiko zu bestimmen. In diesem Punkt werden die rechtlichen, persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse des Antragstellers geprüft. Die Kreditinstitute haben dabei hohe Informationserwartungen, um die Lage eines kreditnehmenden Unternehmens, oder auch einer Privatperson, einschätzen zu können. Die Bank bedient sich dabei unterschiedlicher Informationsquellen, wie Register, Bilanzen, betrieblicher Kennzahlen, Geschäftspartner, Banken oder der Schufa-Auskunft.

3) Kreditzusage

Bei einer positiven Kreditwürdigkeitsprüfung und Einigkeit mit dem Kreditsuchenden über die Sicherung des Kredits, erteilt die Bank eine Kreditzusage. Sie enthält Angaben über Kreditart, -höhe, -laufzeit, Zins- und Provisionsberechnung, sowie über Kreditsicherheiten und die Kreditbereitstellung. Gibt der Kreditwerber innerhalb der Erklärungsfrist sein Einverständnis, so kommt der Kreditvertrag zustande und die Auszahlung des Kredites erfolgt vertragsgemäß.

4) Kreditkontrolle

Auch nach Zusage und Zuteilung des Kredites prüft die Bank im Rahmen der Kreditüberwachung in bestimmten Zeitabständen die wirtschaftliche Entwicklung des Kreditnehmers. Dabei sollen eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse

des Schuldners, die Wertminderung von Sicherheiten und die vereinbarungsgemäße Verwendung von Kreditmitteln offen gelegt werden.

4.2.3 Rückzahlungsmodalitäten bei Darlehen

Die Gesamtbelastung bei einem Darlehen ergibt sich hauptsächlich aus der Höhe der Zinsen, der Laufzeit und durch den Zeitpunkt der Tilgung, also der Rückzahlung des Darlehens. Die Tilgung kann in Raten oder am Ende des Vertrages vorgenommen werden. Je nach Rückzahlungsmodalität ändert sich die Höhe der zu zahlenden Zinsen, da diese stets vom noch zu tilgenden Kapital berechnet werden.

Um einen Überblick über die durch das Darlehen auftretenden zukünftigen Belastungen zu erhalten, wird ein Tilgungsplan aufgestellt. Er enthält die fälligen Zinsen und Tilgungsraten im jeweiligen Jahr. Daraus ergibt sich die Annuität und die jeweilige Restschuld.

Im Anschluss werden entsprechend zu den möglichen Tilgungsvereinbarungen die drei Arten von Darlehen unterschieden.

4.2.3.1 Annuitätendarlehen

Das Annuitätendarlehen ist die am meisten verbreitete Darlehensart in der Wohnbaufinanzierung. Die Rückzahlungsrate, die Annuität, ist eine jährlich gleich bleibende Jahresleistung und setzt sich aus jährlich fallenden Zinsen und steigenden Tilgungsraten zusammen.

Die Annuität wird dabei durch Multiplikation des Barwertes des Darlehens mit dem Kapitalwiedergewinnungsfaktor ermittelt. Der Barwert des Darlehens ist dabei der vereinbarte Kreditbetrag.⁵⁷

⁵⁷ Stiefl, Jürgen: Finanzmanagement. – 1. Aufl. München: Oldenbourg, 2005, Seite 52

Der Kapitalwiedergewinnungsfaktor (KWF) verteilt einen jetzt fälligen Geldbetrag unter Berücksichtigung von Zins (i) und Zinseszins in gleiche Annuitäten bei einer Laufzeit von (n) Perioden.⁵⁸

$$KWF = \frac{(1+i)^n \cdot i}{(1+i)^n - 1}$$

Somit gilt für die Annuität A bei einer Darlehenssumme von C_0 :

$$A = C_0 \cdot KWF$$

Nachfolgend ein graphischer Tilgungsplan für ein Darlehen in Höhe von 100.000 € bei einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Zinssatz von 10%.

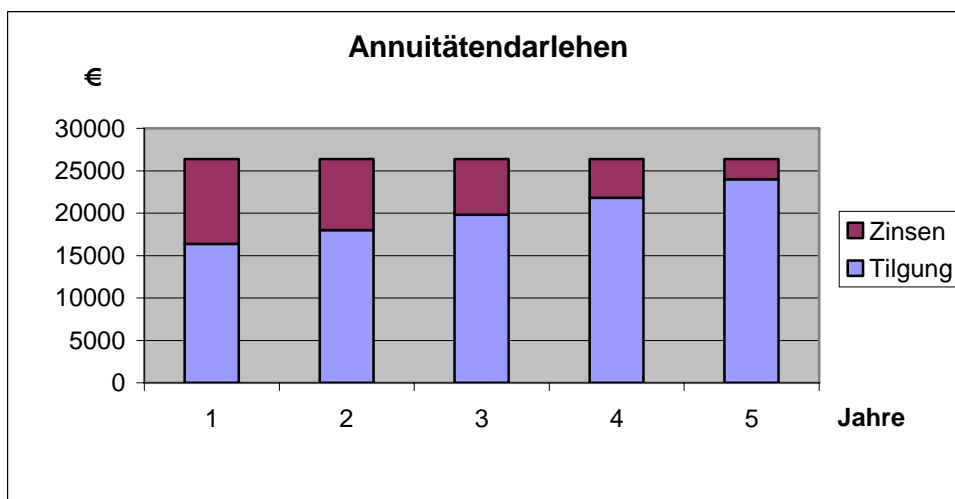


Abbildung 5: Jährliche Belastung beim Annuitätendarlehen

Der Vorteil des Annuitätendarlehens liegt in der konstanten Belastung, es eignet sich daher gut für Privatleute, die in der Regel auch über ein konstantes Einkommen verfügen.

⁵⁸ <http://www.wirtschaftslexikon24.net/d/kapitalwiedergewinnungsfaktor-kwf/kapitalwiedergewinnungsfaktor-kwf.htm>, abgerufen am 21.10.2010

Nachteilig ist die im Vergleich zum Tilgungsdarlehen insgesamt höhere Zinsbelastung. Somit ist das Annuitätendarlehen im Allgemeinen teurer als das Tilgungsdarlehen.

Mit den oben getroffenen Annahmen, also 100.000 € mit 10% Verzinsung bei 5 Jahren Laufzeit, würde die Rückzahlungssumme 131.898 € betragen.

4.2.3.2 Tilgungsdarlehen

Das Tilgungsdarlehen, auch als Abzahlungs- oder Ratendarlehen bezeichnet, zeichnet sich durch eine konstante Höhe der Tilgungsbeträge aus. Die zu den Zinsterminen anfallenden Zinsen sind zusätzlich zu bezahlen. Da die Restschuld nach jeder Tilgungsrate fällt, verringert sich auch die zu zahlende Zinslast. Somit ist die Annuität eine im Laufe der Zeit abnehmende Größe.⁵⁹

Dabei berechnet sich als Tilgungsbetrag die Darlehenssumme dividiert durch die Laufzeit. Hinzu kommen die zu leistenden Zinsen, die sich aus der Restschuld am Jahresanfang ergeben.

Nachfolgend der graphische Tilgungsplan eines Darlehens mit 100.000 € auf 5 Jahre mit 10% Zinsen.

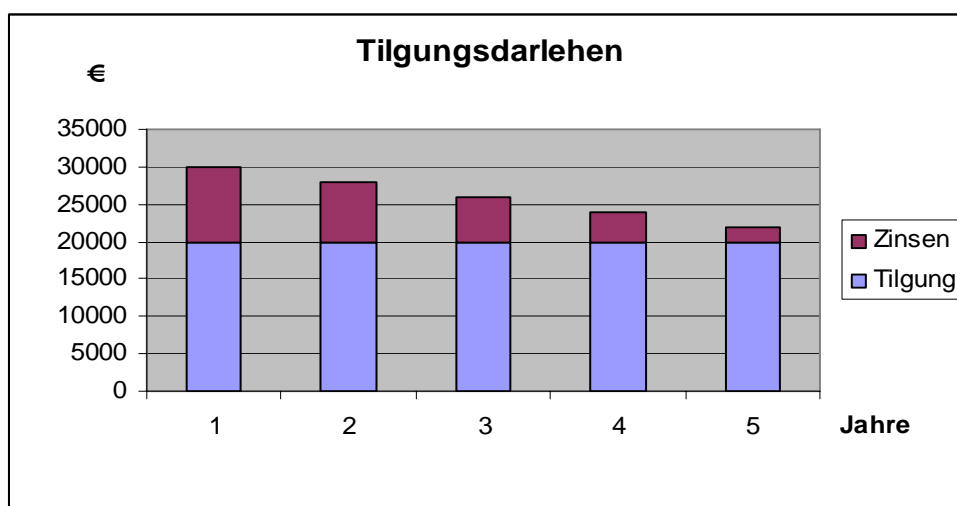


Abbildung 6: Jährliche Belastung beim Tilgungsdarlehen

⁵⁹ Wahl, Detlef: Vermögensmanagement: Rechnerische Grundlagen. – 1. Aufl. München: Oldenbourg, 2003, Seite 46

Vorteilig beim Tilgungsdarlehen ist die insgesamt niedrigere Zinsbelastung im Vergleich zum Annuitätendarlehen. Somit stellt das Tilgungsdarlehen die günstigere Variante dar, vorausgesetzt, der Darlehensnehmer ist liquide genug, die am Anfang höheren Raten problemlos zu bestreiten. Gerade beim Yachtcharter stellt dies im Normalfall allerdings kein Problem dar, da sich neue Yachten leichter und zu besseren Preisen vermieten lassen als ältere Modelle. Die gesamte Rückzahlungssumme wäre bei dieser Kreditform 130.000 €.

4.2.3.3 Festdarlehen

Beim Festdarlehen, auch als endfälliges Darlehen bezeichnet, werden während der Laufzeit lediglich die Zinsen gezahlt, während die komplette Tilgung des Kreditbetrages erst mit dem Ende der Laufzeit erfolgt.⁶⁰

Auch beim Festdarlehen berechnet sich die Höhe der Zinszahlungen von der Höhe der Restschuld zum Zahlungszeitpunkt der Zinsen. Da während der Laufzeit keine Tilgung erfolgt, besteht beim Festdarlehen die höchste Zinsbelastung im Vergleich zum Annuitäten- oder Tilgungsdarlehen, da ja bis zum Ende der Laufzeit der volle Darlehensbetrag geschuldet wird.

Nachstehend der graphische Tilgungsplan eines Festdarlehens mit einer angenommenen Darlehenssumme von 100.000 € mit 10% Verzinsung bei einer Laufzeit von 5 Jahren.

⁶⁰ Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Finanzierung. – 13., aktualisierte Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2005, Seite 315

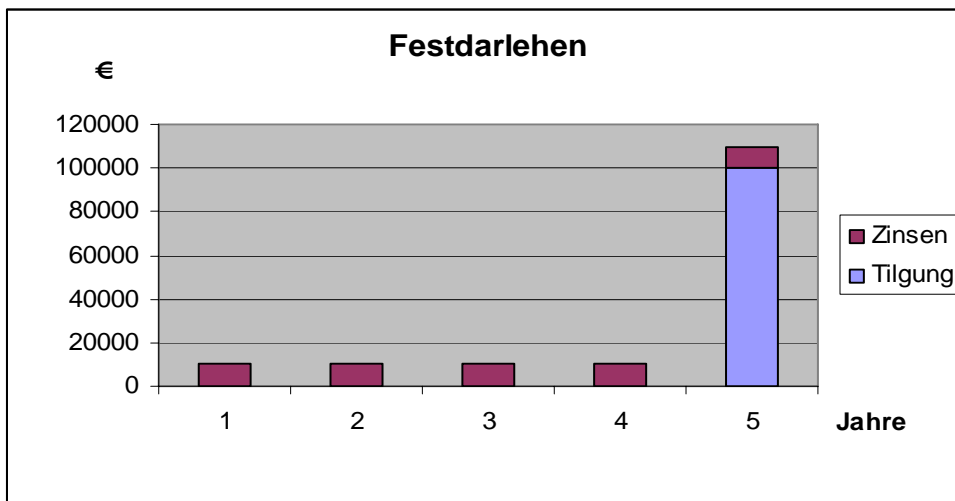


Abbildung 7: Jährliche Belastung beim Festdarlehen

Trotz der vergleichsweise hohen Zinsbelastung bietet das Festdarlehen einige Vorteile, speziell für Unternehmen. Es sichert eine hohe Liquidität, da während der Laufzeit lediglich die Zinsen zu bezahlen sind. Währenddessen wird für die am Ende der Laufzeit fällige Tilgungszahlung angespart, wobei auch ein Zinsertrag möglich ist, der die Kosten des Darlehens verringert. Des Weiteren können steuerliche Vorteile generiert werden, da durch die höhere Zinsbelastung auch eine Steuerersparnis eintritt. Ohne diese Effekte würde die Rückzahlungssumme dieses Kredites bei 150.000 € liegen, also deutlich über den der Annuitäten- und Tilgungsdarlehen.

4.2.4 Sicherheiten bei der Kreditfinanzierung einer Yacht

Ab einer gewissen Höhe der Darlehenssumme fordert die Kredit gebende Bank vom Darlehensnehmer Sicherheiten ein.

Im Fall einer Yachtfinanzierung können als Sicherheiten sowohl Personal-, als auch Realsicherheiten bereitgestellt werden.⁶¹

⁶¹ Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Finanzierung. – 13., aktualisierte Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2005, Seite 273 ff

Bei der Personalsicherheit bürgt eine dritte Person mit ihrem Vermögen für den Kredit des Kreditnehmers. Personalsicherheiten kommen bei Yachtfinanzierungen nur selten zum Einsatz.

Wichtiger sind in diesem Zusammenhang die Realsicherheiten, vor allem die Sicherungsübereignung, sowie ein Grundpfandrecht in Form einer Schiffshypothek. Sämtliche auf Yachtfinanzierung spezialisierte Geldinstitute bieten diese Formen der Realsicherheiten. Zu beachten ist, dass eine Schiffshypothek, je nach Standort der Registrierung des Schiffes, nur bis zu einem gewissen Teil des Neuwertes aufgenommen werden kann. Weiters ist zum Beispiel zu klären, ob im Falle der Aufnahme einer Schiffshypothek eine Vercharterung der Yacht zugelassen ist.

Auch bei der Sicherungsübereignung sind diese Rahmenbedingungen im Einzelfall zu prüfen.

4.3 Yachtinvest und Kaufchartermodelle

Beinahe alle größeren und auch einige kleinere Yachtcharterunternehmen bieten so genannte Yachtinvest oder Kaufchartermodelle an. Alle diese Modelle beruhen auf dem Prinzip, dass der Kunde eine Yacht kauft oder anzahlt und diese für einige Jahre dem Yachtcharterunternehmen zur Verfügung stellt, um einen Teil der Kosten für die Yacht zu decken. Ziel des Kunden ist es, die Yacht nach einem gewissen Zeitraum zu übernehmen, wobei die Kosten im Vergleich zur Anschaffung einer gebrauchten Yacht geringer sein sollen. Einige Anbieter versprechen ihren Kunden, für sie mit diesen Modellen so hohe Renditen zu erzielen, dass bei ausreichender Auslastung über einige Jahre die Yacht praktisch sogar zum Nulltarif verfügbar sein soll.

Die durch die Vercharterung erzielten Erlöse können also zur Tilgung fälliger Leasingraten oder zur Kredittilgung verwendet werden.

Im nachfolgenden Kapitel werden einige dieser Modelle von verschiedenen Anbietern kurz vorgestellt und kommentiert.

4.3.1 Ecker-Yachting

Die Firma Ecker-Yachting mit Sitz Ried im Innkreis in Oberösterreich bietet ein Yachtinvest-Modell für dort gekaufte Neu- oder Gebrauchtyachten an.

Der Eigner muss dabei den vollen Kaufpreis bezahlen und erhält die Besitzrechte an der Yacht. Weiters wird ein jährlich kündbarer Chartervertrag abgeschlossen und die Yacht in Folge in Kroatien, der Türkei oder Griechenland zur Vercharterung zur Verfügung gestellt. Der Eigner kommt für Versicherung, Liegeplatz und Wartungskosten auf.

Die laufenden Chartereinnahmen werden im Verhältnis 70/30 aufgeteilt. Das bedeutet, dass der Eigner 70% der Einnahmen bekommt, während der Charterstützpunkt 30% für Stützpunktkosten und Provision einbehält.⁶²

Vorteilhaft bei diesem System sind die freie Auswahl des Stützpunktes und die hohe Transparenz. Eignerwochen auf dem eigenen oder anderen Schiffen sind allerdings nicht inkludiert.

4.3.2 Sunsail

Sunsail ist Teil des TUI-Konzerns und gehört mit über 1.000 verwalteten Schiffen zu den größten Charterfirmen weltweit. Beim so genannten Sunsail-Yachtpartnerschaft Programm gibt für bei Sunsail gekaufte Neu- oder Gebrauchtyachten zwei Möglichkeiten:

1. Guaranteed Income: Dabei bezahlt der künftige Eigner den vollen Preis und erhält auch sofort die vollen Eigentümerrechte auf die Yacht. Er gibt diese Yacht dann für einen gewissen Zeitraum von 4,5 bis 5,5 Jahren in die Flotte von Sunsail. Während dieses Zeitraums fallen keinerlei Kosten und Gebühren an und Sunsail bezahlt eine Rendite in Form von monatlichen Zahlungen an

⁶² aus persönlichem Gespräch mit Prok. Michael Simharl, Fa. Ecker Yachting, vom 16.11.2010

den Eigner. Nach Ablauf des Programms erhält der Eigner sein Schiff zur weiteren Verwendung.

2. Finance Programme: Bei dieser Form der Finanzierung bezahlt der zukünftige Eigner einen verringerten Kaufpreis. Dafür erhält er keine monatlichen Zahlungen und erwirbt die vollen Eigentumsrechte auch erst nach Ablauf des Chartervertrages.

Vorteile bei beiden Programmen ist die Tatsache, dass ein Yachteigner bei Sunsail 4 Wochen Eigennutzung, 2 Vorsaison-, sowie 2 Hauptsaisonwochen, zur Verfügung hat. Diese Eignerwochen können am eigenen Schiff genutzt werden, aber auch weltweit auf einer Yacht vergleichbarer Größe. Außerdem kommt Sunsail für sämtliche Kosten und Gebühren auf, während die Yacht im Programm ist.⁶³

Nachteilig bei den von Sunsail angebotenen Programmen ist, dass der Eigner die Yacht in vorgegebener Konfiguration kaufen muss und keinen Einfluss auf den Stationierungsort seiner Yacht hat.

4.3.3 Trend Travel Yachting

Die Firma Trend Travel Yachting mit Sitz in Kirchbichl in Tirol bietet, ähnlich der Firma Ecker Yachting, ein Yachtinvest-Modell für dort gekaufte Yachten an. Dabei finanziert der Eigner die Yacht, um sie dann bei der Charterfirma von Trend Travel Yachting in Kroatien oder den Kapverden zu verchartern. Die Einnahmen werden dabei im Verhältnis 65:35 zwischen Eigner und Charterfirma aufgeteilt.

Die Yacht kann vom Kunden frei ausgewählt werden, Trend Travel Yachting gibt lediglich eine für den Charterbetrieb notwendige Mindestausstattung vor.⁶⁴

Vorteilhaft auch hier die freie Auswahl der Yacht, des Stützpunktes und eine transparente Abrechnung. Eigennutzung ist, wie auch bei Ecker Yachting, nicht eingerechnet. Das heißt, der Eigner kann nur dann segeln, wenn das Schiff nicht gebucht ist.

⁶³ aus Mailverkehr und Telefonat mit Hr. Stefan Dietz, Fa. TUI Marine, zwischen 11.11. – 19.11.2010

⁶⁴ aus Mailverkehr mit Hr. Hannes Grassl, Fa. Trend Travel Yachting, zwischen 26.11. – 30.11.2010

5 Methodische Grundlagen

In diesem Kapitel wird auf die im nachfolgenden Bewertungs- und Entscheidungsprozess verwendeten Verfahren, Berechnungsmethoden und Techniken eingegangen.

5.1 Grundlagen der Entscheidungstheorie

Eine Entscheidung ist gekennzeichnet durch die Auswahl einer von mehreren zur Verfügung stehenden Alternativen. Bei der normativen Entscheidungstheorie wird versucht, Handlungsempfehlungen zur rationalen Entscheidungsfindung zu entwickeln. Sie kann nach verschiedenen Kriterien unterteilt werden:⁶⁵

- Anzahl nachfolgender Entscheidungen: Einstufig oder mehrstufig
- Anzahl der Ziele bzw. Zustände: Einfache oder mehrfache Zielsetzung
- Bewertung der Umweltsituationen: Sicherheit, Unsicherheit

Bei der Auswahl der Marktteilnahmeform, des Reviers und der Yacht handelt es sich nach obiger Definition also um einstufige Entscheidungen unter Sicherheit mit mehrfacher Zielsetzung. Als Entscheidungs- und Bewertungshilfe für die Auswahl der idealen Alternative unter Berücksichtigung der jeweiligen Rahmenbedingungen wird die Nutzwertanalyse mit gewichteten Zielen angewandt.

⁶⁵ vgl. Stelling, Johannes: Kostenmanagement und Controlling. – 2. Auflage. München: Oldenbourg, 2005, Seite 318

Vorgangsweise bei der Erstellung der Nutzwertanalyse:⁶⁶

1. Aufstellung des Zielsystems

In diesem Schritt wird eine Zielertragsmatrix, auch als Ergebnismatrix bezeichnet, erstellt. In dieser werden den verschiedenen Alternativen, welche die Anzahl der Zeilen vorgeben, die jeweiligen Ergebnisse zugewiesen. Die Anzahl der Spalten ergibt sich aus der Anzahl der zu berücksichtigenden Kriterien.

2. Erstellung der Entscheidungsmatrix

In diesem Schritt erfolgt die Transformation der Zielertragsmatrix in die Entscheidungsmatrix. Durch die Transformation der Ergebnisse und Vereinheitlichung von Einheiten sind eine Vergleichbarkeit und damit die Aufstellung einer Präferenzordnung möglich.

3. Allgemeine Entscheidungsregeln - Dominanzprinzipien

Durch die Anwendung allgemeiner Entscheidungsregeln wird eine Vorauswahl der Aktionen getroffen. Es wird dabei geprüft, ob eine Aktion einer anderen in jedem Zustand zumindest ebenbürtig, oder sogar überlegen ist. Anhand der Dominanzprinzipien lässt sich also die Menge der relevanten Aktionen verringern. Im Zuge dieser Arbeit werden zwei Dominanzprinzipien angewandt:

- **Absolute Dominanz:** Eine Aktion dominiert eine andere Aktion absolut, wenn der minimale Nutzen der ersten Aktion nicht kleiner ist als der maximale Nutzen der zweiten Aktion.

⁶⁶ vgl. Stelling, Johannes: Kostenmanagement und Controlling. – 2. Auflage. München: Oldenbourg, 2005, Seiten 319 ff.

- Zustandsdominanz: Eine Aktion dominiert eine andere Aktion, wenn bei paarweisem Vergleich die Nutzen der ersten Aktion in jedem Zustand größer oder gleich sind als die der zweiten Aktion und bei mindestens einem Zustand die erste Aktion zu einem besseren Nutzen führt.

4. Entscheidungsregeln unter Sicherheit

Bei Entscheidungen mit vielen Zuständen, also Einflussfaktoren, und einer größeren Anzahl von verschiedenen Aktionen werden auch nach Anwendung der allgemeinen Entscheidungsregeln mehrere Alternativen vorhanden sein.

In diesem Fall kommt die Nutzwertmatrix zur Anwendung, in der den verschiedenen Alternativen jeweils ein Nutzwert zugeordnet wird. Die Aktion mit dem höchsten Nutzwert stellt die ideale Alternative dar.

In dieser Arbeit werden folgende spezielle Entscheidungsregeln unter Sicherheit verwendet:

- Zielgewichtung (Maximierungsregel): Die optimale Aktion stellt die mit der größten gewichteten Nutzensumme dar. Vorgehensweise:
 - a) Gewichte je Ziel festlegen, wobei die Summe der Gewichte 1 ist.
 - b) Die einzelnen Nutzen durch Multiplikation gewichten,
 - c) zeilenweise Nutzensummen bilden.
 - d) Die Aktion mit der maximalen Nutzensumme bestimmen.
- Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades: Optimal ist die Aktion, die bezüglich des ungünstigsten Zielerreichungsgrades unter allen Aktionen ein Maximum aufweist. Auch bezeichnet als Pessimisten-Regel oder Aktion des kleinsten Bedauerns. Vorgehensweise:
 - a) Spaltenmaxima bestimmen,
 - b) jeweilige Nutzenwerte durch Spaltenmaxima teilen,
 - c) anschließend Zeilenminima bestimmen.
 - d) Abschließend Maximum der Zeilenminima bestimmen.

5.2 Investitionsentscheidungsrechnung

Die Investitionsentscheidungsrechnung dient dem Unternehmer dazu, die Vorteilhaftigkeit eines Investitionsobjekts zu beurteilen. Dabei kann es sich um eine Einzelinvestition handeln, bei der die Vorteilhaftigkeit eines Investitionsobjekts zu beurteilen, für das es keine Alternative gibt. Oder es liegt ein Auswahlproblem vor, wo aus mehreren alternativen Investitionsobjekten das Vorteilhafteste ermittelt werden soll.⁶⁷

Dabei wird unterschieden in statische und dynamische Verfahren der Investitionsrechnung. Die statischen Verfahren, wie etwa die Kostenvergleichsrechnung, beziehen sich dabei nur auf eine Periode, während die dynamischen Verfahren, wie die nachfolgend vorgestellte Kapitalwertmethode oder die interne Zinsfuß-Methode, sich auf die gesamte Nutzungsdauer des Investitionsobjekts beziehen und daher bei Alternativen mit schwankenden Überschüssen zu bevorzugen sind.

5.2.1 Kapitalwertmethode

Bei der Kapitalwertmethode werden sämtliche Ein- und Auszahlungen, welche die Investition eindeutig betreffen, auf den Zeitpunkt der Anschaffung der Investition abgezinst. Der dabei verwendete Zinssatz, als Kalkulationszinssfuß bezeichnet, wird dabei im Vorhinein festgelegt.⁶⁸ Die Höhe dieses Zinssatzes kann sich an der erwarteten Verzinsung eines Investors oder auch dem Zinssatz für aufgenommenes Fremdkapital orientieren.

⁶⁷ Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Investition. – 10. Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2006, Seite 45 f

⁶⁸ Peters, Sönke; Brühl, Rolf; Stelling, Johannes: Betriebswirtschaftslehre. – 12. Auflage. München: Oldenbourg, 2005, Seite 102

Im Folgenden die Formel zur Bestimmung des Kapitalwerts einer Investition:

$$C_0 = -a_0 + \sum_{k=1}^n \frac{e_k - a_k}{q^k} + \frac{L}{q^n} \quad \text{wobei gilt: } q = 1 + i$$

C_0Kapitalwert der Investition

a_0Anschaffungspreis

e_k, a_k ...Einnahmen bzw. Ausgaben im jeweiligen Jahr k

LLiquidationserlös

nNutzungsdauer in Jahren

iKalkulationszinssatz

Ein positiver Kapitalwert zeigt, dass ein Investitionsobjekt über die investitionsbedingten Auszahlungen und die erwartete Verzinsung hinaus einen barwertigen Investitionsgewinn in Höhe des positiven Kapitalwertes erwirtschaftet.

Beträgt der Kapitalwert Null, so decken die Einzahlungen die investitionsbedingten Auszahlungen und die erwartete Verzinsung. Es ist zwar kein Investitionsgewinn gegeben, aber die Investition kann noch immer als positiv beurteilt werden.

Ein negativer Kapitalwert hingegen deutet darauf hin, dass die Investition unvorteilhaft ist. Die Einzahlungen decken die investitionsbedingten Auszahlungen und die erwartete Verzinsung nicht.⁶⁹

5.2.2 Interne Zinsfuß-Methode

Der interne Zinsfuß ist jener Zinssatz, der einen Kapitalwert von Null ergibt. Um ihn zu berechnen, werden vorerst die Kapitalwerte mit zwei verschiedenen Versuchszinssätzen bestimmt.

⁶⁹ Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Investition. – 10. Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2006, Seite 210

Die Feststellung des internen Zinsfußes erfolgt dann rechnerisch mittels folgender Formel:⁷⁰

$$r = i_1 - C_{o1} \cdot \frac{i_2 - i_1}{C_{o2} - C_{o1}}$$

r.....Interner Zinsfuß [%]

i₁, i₂.....(Versuchs-)Zinssatz 1 bzw. 2 [%]

C_{o1}, C_{o2}...Kapitalwert bei i₁ bzw. i₂ [€]

Vorteilhaft bei der internen Zinsfuß-Methode ist, dass er die Verzinsung der Investition angibt. Es ist dadurch für einen Investor eine einfache Vergleichbarkeit des Investitionsobjektes mit alternativen Anlageformen möglich. Auch ist sofort ersichtlich, ob der interne Zinsfuß über dem Zinssatz für aufgenommenes Fremdkapital liegt.

6 Bewertungen und Entscheidungen

In diesem Kapitel werden schließlich die zur Verfügung stehenden Optionen bewertet und durch Anwendung geeigneter Verfahren zur Entscheidungsfindung, welche nachstehend genauer behandelt werden, ausgewählt. Im ersten Schritt wird die Marktteilnahmeform ausgewählt, wobei Gewinnchance, Verlustrisiko und Aufwand bewertet und gegenübergestellt werden. Mithilfe der Nutzwertanalyse wird eine Reihenfolge der Alternativen erstellt, womit die Entscheidung für eine dieser Alternativen erleichtert und untermauert werden soll.

⁷⁰ Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Investition. – 10. Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2006, Seite 222

Danach werden das Revier und der zur Verwendung kommende Yachttyp bestimmt. Auch hier kommt eine gewichtete Nutzwertanalyse zur Anwendung.

6.1 Bewertung und Auswahl der Marktteilnahmeform

Es stehen nach der Definition der Marktteilnahmeformen in Kapitel 3.3 grundsätzlich vier Möglichkeiten zur Verfügung. Da die Möglichkeit der Marktteilnahme als Verwender bereits ausgeschlossen wurde, verbleiben somit noch drei Optionen. Zur Entscheidung wurden 7 Kriterien definiert:

1. Investhöhe

Dieser Wert beschreibt die Höhe des einzusetzenden Kapitals, um an der jeweiligen Form am Markt teilzunehmen. Die Investhöhe sollte möglichst gering ausfallen, da dieses Kapital gebunden ist und ab einem gewissen Betrag auch die Aufnahme von Fremdkapital nötig ist.

2. Laufende Kosten

Beschreibt die anzunehmenden laufenden Fixkosten pro Jahr. Darin enthalten sind Personalkosten, Liegeplatzgebühren, Mieten, Servicearbeiten, Versicherungen und Lizenzen. Anzustreben sind auch hier möglichst geringe jährliche Kosten.

3. Freizeitwert

Diese dimensionslose Kennzahl beschreibt die Möglichkeit der Nutzung der Alternative für Freizeitaktivitäten. Die Bewertung ergibt sich aus der Tatsache, dass man als Eigner die Yacht auch privat nutzen kann. Beim Betreiben einer Charteragentur oder eines Charterunternehmens hingegen ist der Freizeitwert dementsprechend gering.

4. Flexibilität

Diese ebenfalls dimensionslose Kennzahl beschreibt die Möglichkeit einer räumlichen Veränderung des Unternehmens bei sich ändernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Auch die Möglichkeit einer einfachen Änderung bei den Geschäftspartnern fließt in diese Zahl ein. Beispiele hierfür sind eine Verlegung der Yacht in einen anderen Staat als Eigner, oder aber die Kündigung eines Partners als Charteragentur, wenn man mit diesem unzufrieden ist.

5. Erwartete Gewinnhöhe

Dieser Punkt beschreibt den zu erwartenden Gewinn in € pro Jahr unter der Annahme der jeweiligen Investhöhe.

6. Verlustrisiko

Die Höhe eines möglichen Verlustes in € bei ungünstigen Rahmenbedingungen. Je höher die Fixkosten liegen, umso höher ist dieser Wert. Im Fall der Charteragentur ist dieser Wert ebenfalls relativ hoch, da bei Konkurs eines Charterpartners im Regelfall die bereits getätigten Anzahlungen für gebuchte Schiffe abzuschreiben sind.

7. Gründungsaufwand

Auch hier wurde eine dimensionslose Zahl zur Bewertung gewählt, welche den finanziellen und organisatorischen Aufwand, sowie das benötigte branchen- und fachspezifische Wissen beschreiben soll.

Um eine Rangfolge dieser drei Alternativen unter Beachtung der sieben relevanten Kriterien zu erstellen wird eine Nutzwertanalyse mit Zielgewichtung verwendet.

Dazu wird in einem ersten Schritt die Zielertragsmatrix aufgestellt:

Zielertragsmatrix Markt-teilnahmeform	Investhöhe [€]	laufende Kosten [€/Jahr]	Freizeitwert	Flexibilität	Erwartete Gewinnhöhe [€/Jahr]	Verlustrisiko (€)	Gründungsaufwand (zeitlich/finanziell/ Know-how)
Eigner	200.000	15.000	50%	100%	20.000	20.000	20%
Charterunternehmen	200.000	100.000	5%	10%	40.000	100.000	100%
Agentur	10.000	5.000	5%	30%	5.000	20.000	10%

Tabelle 1: Zielertragsmatrix Marktteilnahmeform

Im Anschluss daran wird die Entscheidungsmatrix gebildet, indem der optimale Ertrag je Ziel den Wert 10 erhält und alle anderen Zielerträge im proportionalen Verhältnis bewertet werden. Auch die Zielgewichtung je Kriterium wird in dieser Tabelle aufgeführt. Somit wird keine eigene Nutzwertmatrix mehr erstellt.

Entscheidungs- und Nutzwertmatrix Markt-teilnahmeform	Investhöhe [€]	laufende Kosten [€/Jahr]	Freizeitwert	Flexibilität	Erwartete Gewinnhöhe [€/Jahr]	Verlustrisiko (€)	Gründungsaufwand (zeitlich/finanziell/ Know-how)	gewichteter Nutzwert
Gewichte	0,15	0,15	0,1	0,15	0,25	0,15	0,05	
Eigner	0,5	3,3	10,0	10,0	5,0	10,0	5,0	6,08
Charterunternehmen	0,5	0,5	1,0	1,0	10,0	2,0	1,0	3,25
Agentur	10,0	10,0	1,0	3,0	1,3	10,0	10,0	5,86

Tabelle 2: Entscheidungs- und Nutzwertmatrix Marktteilnahmeform

Die Anwendung der Dominanzprinzipien ergibt keine Vereinfachung oder Entscheidungshilfe, da weder absolute Dominanz noch Zustandsdominanz vorliegt.

Bei der Anwendung der gewichteten Nutzwertanalyse ergibt sich als ideale Marktteilnahmeform die Teilnahme als Yachteigner. Knapp darauf folgt bereits die Option der Gründung einer Vermittlungsagentur. Aufgrund der hohen laufenden Kosten, des Verlustrisikos, der geringen Flexibilität und auch wegen des hohen Gründungsaufwandes ergibt sich für die Möglichkeit, ein Charterunternehmen zu gründen, ein nur geringer Nutzwert.

In einem weiteren Schritt wird die Methode der Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades, auch Pessimisten-Regel genannt, angewandt. Optimal ist dabei die Aktion, die bezüglich des ungünstigsten Zielerreichungsgrades unter allen Aktionen ein Maximum aufweist.

Die Matrix wird gebildet, indem das jeweilige Spaltenmaximum bestimmt wird und die jeweiligen Nutzenwerte durch dieses Maximum dividiert werden. Danach wird das Minimum je Zeile bestimmt. Das Maximum dieser Minima wiederum legt die ideale Aktion fest.

Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades	Investhöhe [€]	laufende Kosten [€/Jahr]	Freizeitwert	Flexibilität	Erwartete Gewinnhöhe [€/Jahr]	Verlustrisiko (€)	Gründungsaufwand (zeitlich/finanziell/ Know-How)	Nutzwert bei Anwendung der Pessimistenregel
Markt-teilnahmeform								
Eigner	0,05	0,33	1	1	0,5	1	0,5	0,05
Charterunternehmen	0,05	0,05	0,1	0,1	1	0,2	0,1	0,05
Agentur	1	1	0,1	0,3	0,13	1	1	0,1

Tabelle 3: Nutzwert durch Anwendung der Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades

Bei Anwendung dieser Entscheidungsregel stellt die Gründung einer Charteragentur das Optimum dar.

Fazit:

Nach Anwendung der Entscheidungsregeln ergab die Gründung eines eigenen Charterunternehmens bei keiner dieser Regeln ein Optimum. Daher wird diese Option in der Arbeit auch nicht weiter verfolgt.

Das Ergebnis der gewichteten Nutzwertanalyse, also der Einstieg in das Yachtchartergeschäft als Eigner, wird weiter verfolgt.

Bei der Methode der Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades ergab sich die Gründung der Vermittlungsagentur als ideale Alternative. Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass bei dieser Option das Gesamtrisiko eher gering ist, ebenso aber dafür auch die Gewinnchancen. Einfach formuliert könnte man also auch sagen: „Wer nicht viel macht, kann nicht viel falsch machen.“

Aufgrund des relativ geringen Zusatzaufwandes, eine Agentur zu betreiben, sollte sich allerdings auch der Yachteigner mit dieser Option befassen, zudem das Risiko relativ gering ist.

6.2 Bewertung und Auswahl des Reviers

Basierend auf obiger Entscheidung, am Marktgeschehen als Eigner einer Charteryacht teilzunehmen, befasst sich dieses Kapitel mit der Frage, in welchem Revier diese Marktteilnahme erfolgen soll.

Die Auswahl des richtigen Reviers stellt eine Entscheidung mit vielen Einflussfaktoren dar. Sowohl die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, eine einfache und komfortable Erreichbarkeit, sowie Wetter- und Windverhältnisse spielen dabei eine Rolle. Diese Faktoren sind sowohl für Charterkunden, als auch für den Yachteigner von Bedeutung. Dadurch ergibt sich auch die Beliebtheit bei den Charterkunden. Die Präferenzen der Kunden, wie bereits in Kapitel 2.2 beschrieben, werden in der Entscheidungsfindung durch die Festlegung der Gewichtung berücksichtigt. Auch die Interessen des Yachteigners, welche naturgemäß hauptsächlich wirtschaftlicher Natur sind, werden durch diese Gewichte beachtet.

Die Alternative mit dem optimalen Ertrag je Ziel wird mit dem Wert 10 bewertet. Alle anderen Zielerträge werden im proportionalen Verhältnis bewertet. Die jeweiligen wichtigsten Eigenschaften der Reviere zur Erstellung dieser Zielerträge werden in Kapitel 2.2 beschrieben.

Zur Entscheidung wurden 8 verschiedene Kriterien definiert:

1. Wind und Wetterbedingungen

Bei der Wahl eines Charterreviers stellt dies den wichtigsten Faktor dar. Als ideal kann man Reviere bezeichnen, die über stetige, konstante und nicht zu kalte Winde bei gleichzeitig geringem Sturm- und Flautenrisiko verfügen. Zudem spielt auch die Höhe der Luft- und Wassertemperaturen, sowie die Wetterstabilität eine wichtige Rolle, da viele Chartergäste Wert auf stabiles, aber andererseits nicht zu heißes, Schönwetter legen. In der für den Charterbetrieb relevanten Jahreszeit trifft dies auf die türkische Westküste unumschränkt zu.

2. Anzahl der Ankerplätze

Ein weiterer Faktor von großer Bedeutung ist die Anzahl der im Revier zur Verfügung stehenden geschützten Ankerplätze. Ein Argument für einen Yachturlaub stellt die Tatsache dar, dass man in vielen Revieren noch frei ankern kann. Dieses vermittelte Gefühl von Freiheit stellt ein wesentliches Wettbewerbsargument im Vergleich mit anderen Urlaubsformen dar. In diesem Punkt liegt Kroatien unangefochten an der Spitze, da es nirgendwo mehr Ankerbuchten auf vergleichsweise wenig Raum gibt.

3. Schwierigkeit und Kosten der Anreise

Auch dieser Punkt ist für Kunden, aber auch Yachteigner von großer Bedeutung. Der Kunde will einfach und günstig an seinen Urlaubsort kommen, der Eigner muss damit rechnen, auch einmal ungeplant zu seinem Schiff fahren zu müssen, etwa weil ein Schaden eingetreten ist. Die Bewertung für die jeweiligen Regionen erfolgte davon ausgehend, dass der Großteil der Chartergäste, aber auch Eigner, aus Österreich und Umgebung stammen. Auch hier erhält Kroatien die Bestnote, da dieses Revier

mittlerweile durch das europäische Autobahnnetz erschlossen ist und somit eine schnelle Anreise per Auto möglich ist. Dies ist von Bedeutung, da Yachturlauber häufig mit viel Gepäck reisen und eine Fluganreise somit teurer und beschwerlicher ist.

4. Kultur und Kulinarik

Dieser Punkt beschreibt den gastronomischen Standard der jeweiligen Region. Einflussfaktoren auf diese Kennzahl sind Anzahl der Betriebe, Servicestandard, Auswahl und Erreichbarkeit mit einer Yacht. Auch in diesem Punkt bekommt Kroatien die Bestnote, da sich dort auch die Gastronomie auf die hohe Anzahl der nautischen Touristen eingestellt hat. Beispielsweise bieten viele Gasthäuser und Restaurants in Buchten Strom- und Wasseranschluss, Liegeplätze und sanitäre Einrichtungen zur Benützung durch Yachtbesatzungen an.

5. Marinas und Häfen

Marinas und Häfen bieten sichere Liegeplätze mit Strom- und Wasserversorgung, sowie Serviceeinrichtungen für Wartung und Reparatur von Yachten und Zubehör. Aber auch Sanitäranlagen, Gastronomie, Parkplätze und weitere Einrichtungen. Manche Chartergäste legen Wert darauf, die Möglichkeit zu haben, jeden Abend in einer Marina oder einem Hafen zu verbringen. Um diese Erwartung zu erfüllen, muss eine ausreichende Anzahl von Marinas in gewissen Entfernungen zueinander liegen. Auch hier liegt Kroatien an der Spitze. Nirgendwo sonst auf der Welt findet man eine derart hohe Dichte an Marinas mit gutem Standard.

6. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

In diesem Punkt wird das wirtschaftliche Umfeld des betrachteten Reviers bewertet. Dies ist sowohl für den Charterkunden, als auch den Yachteigner von Bedeutung. Gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen bewirken auch eine geringere Kriminalität, gutes Ausbildungsniveau der einheimischen Bevölkerung, generell ein gutes Investitionsklima sowie eine gute Infrastruktur. Alle diese Faktoren beeinflussen die Wachstumsmöglichkeiten eines Unternehmens. In dieser Kennzahl wird auch

berücksichtigt, wie schwierig der Aufbau und die Führung eines Unternehmens im jeweiligen Staat ist, jeweils wieder davon ausgehend, dass ein Österreicher oder Deutscher dieses Unternehmen betreiben möchte. Die Grunddaten sind in Kapitel 2.2 aufgeführt. In diesem Punkt wird die Ostsee am höchsten bewertet. Ausgehend davon, dass das Unternehmen an der deutschen Ostseeküste seinen Sitz hat.

7. Erwartete zukünftige Preisentwicklung

Für Eigner, Charterunternehmen und auch Kunden ist es wichtig, dass die Preisentwicklung im jeweiligen Land nicht unverhältnismäßig stark ansteigt. Eine derartige Entwicklung würde zu einer Verteuerung für den Kunden, sowie zu einer Forcierung des ohnehin bereits ausgeprägten Preisdrucks für Eigner und Charterunternehmen führen. Da eine Charteryacht ein Investitionsgut darstellt, sollte so gut wie möglich sichergestellt sein, dass auch das gewählte Revier noch in den nächsten Jahren für potentielle Kunden, aber auch Eigner von Interesse ist.

Das Preisniveau hängt generell von Angebot und Nachfrage ab. Speziell bei Liegeplätzen zeichnet sich in manchen Regionen eine Explosion der Preise ab, hauptsächlich durch eine entsprechend hohe Nachfrage.

Aber auch durch staatliche Eingriffe kann ein Preisanstieg ausgelöst werden, etwa durch die Beschränkung von Besitzrechten für Liegeplätze für Ausländer oder auch eine höhere Steuer- und Abgabenlast.

Auch in diesem Punkt schneidet die Nordsee, bzw. Deutschland, am besten ab. Einerseits ist in den nächsten Jahren kein starker Anstieg der Nachfrage erkennbar, auf der anderen Seite ist auch nicht von teilweise willkürlichen Behördenaktionen auszugehen.

8. Rechtssicherheit

Dieser Faktor ist für den Eigner wohl einer der wichtigsten. Diese Kennzahl bewertet die Verlässlichkeit des Rechtssystems im jeweiligen Land. Aber auch Korruption, Vettern- und Schattenwirtschaft werden in diesem Punkt berücksichtigt. Speziell in südeuropäischen Ländern sind diese noch relativ verbreitet.

Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang auch, dass ein eventueller Gang vor Gericht in diesen Ländern umständlicher und teurer, bei gleichzeitig geringeren Erfolgsaussichten, ist.

Auch hier erreicht die Ostsee mit Yacht- bzw. Unternehmensstandort Deutschland die höchste Bewertung.

Entscheidungs- und Nutzwertmatrix	Wind- und Wetterbedingungen	Anzahl Ankerplätze	Schwierigkeit und Kosten der Anreise	Kultur und Kulinarik	Marinas und Häfen (Anzahl, Standard)	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	Erwartete zukünftige Preisentwicklung	Rechtssicherheit	Summe gewichtet
Revier									
Gewichte:	0,2	0,15	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,15	
Kroatien	8	10	10	10	10	8	6	8	8,7
Griechenland	9	8	7	9	8	7	7	7	7,9
Ostsee	6	6	8	6	8	10	10	10	7,8
Türkei	10	8	7	9	8	8	7	7	8,2
Italien	8	5	6	8	6	7	6	6	6,6
Spanien	9	5	8	8	6	8	5	7	7,1
Karibik	7	7	4	7	5	6	7	5	6,4
Kapverden	7	4	5	6	5	6	8	5	5,8

Abbildung 8: Entscheidungs- und Nutzwertmatrix zur Revierauswahl

Die Anwendung der Dominanzprinzipien ergibt eine absolute Dominanz der Karibik durch Griechenland und die Türkei. Weiters ergibt sich eine Zustandsdominanz der Türkei gegenüber Griechenland und Italien.

Somit bleiben für den weiteren Entscheidungsprozeß die Karibik, Griechenland und Italien unberücksichtigt. Daher sind diese drei Länder in der Entscheidungs- und Nutzwertmatrix auch durchgestrichen dargestellt.

Bei der Anwendung der gewichteten Nutzwertanalyse erhält Kroatien die beste Bewertung. Eine relativ hohe Punktzahl erhalten aber auch die Türkei und die Ostsee.

Im nächsten Schritt wird schließlich noch die Methode der Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades vorgenommen. Auf die Vorgangsweise wird nicht mehr näher eingegangen, da dies bereits in den Kapiteln 5.1 und 6.1 beschrieben wurde.

Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades Revier	Wind- und Wetterbedingungen	Anzahl Ankerplätze	Schwierigkeit und Kosten der Anreise	Kultur und Kulinarik	Marinas und Häfen (Anzahl, Standard)	Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	Erwartete zukünftige Preisentwicklung	Rechtssicherheit	Zellenminima
Kroatien	0,8	1	1	1	1	0,8	0,6	0,8	0,6
Ostsee	0,6	0,6	0,8	0,6	0,8	1	1	1	0,6
Türkei	1	0,8	0,7	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Spanien	0,9	0,5	0,8	0,8	0,6	0,8	0,5	0,7	0,5
Kapverden	0,7	0,4	0,5	0,6	0,5	0,6	0,8	0,5	0,4

Tabelle 4: Revierauswahl durch Maximierung des minimalen Zielerreichungsgrades

Bei der Anwendung dieser Entscheidungsregel erreicht die Türkei die beste Bewertung, gefolgt von Kroatien und der Ostsee. Auch hier liegen Spanien und die Kapverden abgeschlagen.

Fazit:

Durch die hohe Punktezahl in der Nutzwertanalyse fällt die Wahl des Reviers auf Kroatien.

Als Alternativen würden sich derzeit die Türkei und die Ostsee anbieten. Für einen Yachteigner ist es empfehlenswert, die Revierbewertung jährlich durchzuführen, um das Schiff jeweils im am besten geeigneten Revier zu stationieren.

6.3 Bewertung und Auswahl der Yacht

Am Yachtmarkt gibt es eine große Anzahl von Schiffen, die für die Vercharterung geeignet sind. Dementsprechend groß ist die Auswahl. Der zukünftige Eigner muss erst die Entscheidung zwischen Motor- oder Segelyacht, Einrumpfboot oder Katamaran treffen. Danach werden die Größe und das Fabrikat der Yacht bestimmt. Meist bestimmen persönliche Präferenzen des Eigners diese wichtige Entscheidung. Vom finanziellen Standpunkt betrachtet kann aber nur der zu erwartende Gewinn über die Nutzungsdauer eine Rolle spielen.

Zur Bestimmung des zu erwarteten Gewinnes wird die Kapitalwertmethode herangezogen. Im Anschluss daran wird noch der interne Zinsfuß berechnet.

6.3.1 Auswahl zwischen Motor- und Segelyacht

Wie bereits in Kapitel 2.3 beschrieben, kostet eine Motoryacht etwa 50% mehr als eine vergleichbare Segelyacht. Bei steigender Yachtgröße wird eine Motoryacht sogar überproportional teurer, bei 14 Meter Länge kostet eine Motoryacht mindestens das Doppelte einer Segelyacht. Zudem sind die Kosten für Wartung, als auch die laufenden Kosten durch Spritverbrauch, wesentlich höher.

Zudem ist der Wertverlust bei Motoryachten wesentlich höher, so dass der Restwert wesentlich unter dem einer Segelyacht anzusetzen ist.

Die zu erzielenden Chartereinnahmen können diese Differenz nicht aufwiegen. Neue Motoryachten erzielen bei der Vercharterung stets eine negative Rendite. Durch die Chartereinnahmen kann also nur ein Teil der laufenden Kosten wieder eingenommen werden.⁷¹

⁷¹ <http://offshore-boote.com/>, <http://www.sunshine-yachting.com/>, abgerufen am 25.11.2010

In folgender Tabelle erfolgt ein kurzer Vergleich zwischen Motor- und Segelyacht in der Größenordnung um 14 Meter Länge:

	Anschaffungspreis	laufende Kosten	Chartereinnahmen (relativ zu Invest)	Restwert nach 10 J.
Motoryacht	400.000 €	hoch	niedrig	25%
Segelyacht	200.000 €	niedrig	hoch	45%

Tabelle 5: Vergleich zwischen Motoryacht und Segelyacht (14m)

Bei einem Blick in die Tabelle zeigt sich eine Zustandsdominanz der Segelyacht über die Motoryacht. Aus diesen Gründen fällt die Entscheidung eindeutig zugunsten einer Segelyacht aus.

6.3.2 Vorauswahl der Yachten

Der nächste Schritt stellt nun eine Eingrenzung der am Markt zur Verfügung stehenden Yachten dar. Hier kann noch zwischen Ein- oder Mehrerumpfboot, sowie dem Fabrikat und der Größe gewählt werden.

Um das vielfältige Angebot des Marktes vorab einzugrenzen, werden folgende Grundanforderungen an die Yacht gestellt:

- Mindestens 3 Kabinen bzw. 6 Kojen (Betten)
- Länge zwischen 12 und 16 Meter, bei Katamaran mindestens 11 m
- Preis segel- und charterfertig ausgerüstet unter 40.000 €/Kojen

Die nach diesen Anforderungen ausgewählten Yachten werden nun verglichen. Es ist davon auszugehen, dass Einrumpfschiffe verschiedener Fabrikate gleiche Chartereinnahmen erzielen und diese hauptsächlich von der Anzahl der Kojen abhängen.

Einen weiteren Einflussfaktor stellt noch der Komfortlevel dar. Damit ist gemeint, dass eine größere Yacht mit weniger Kojen auch entsprechend mehr Komfort und

Platz bietet. Etwa mehr Stauraum, bessere Ausstattung, größere Kabinen, mehr Bäder / WC's. Daher ist es nötig, auch diesen Komfortlevel in die Bewertung einfließen zu lassen. Dieser wird eingeteilt in die Kategorien „Komfort“ und „Luxus“.

In der Folge wird die günstigste Yacht im jeweiligen Komfortlevel für die weitere Bewertung ausgewählt. Auch bei den Katamaranen erfolgt die Auswahl nach diesem Schema. Katamarane werden bei dieser Auswahl noch separat behandelt, da sie sich bezüglich der Nutzungsdauer, des Restwertes und der erzielbaren Charterwochen von Kielbooten unterscheiden. Diese Kriterien werden erst im nächsten Schritt der Bewertung berücksichtigt.

Es folgt eine Tabelle mit den wichtigsten Modellen der Saison 2011 der verschiedenen Hersteller:

Fabrikat	Typ	Preis segelfertig	Kojen	Preis/Koje	Komfortlevel
Bavaria	Cruiser 40	152.300	6	25.383	Komfort
Bavaria	Cruiser 45	200.880	8	25.110	Komfort
Bavaria	Cruiser 50	281.100	10	28.110	Komfort
Bavaria	Cruiser 55	351.760	11	31.978	Luxus
Beneteau	Oceanis 40	162.260	6	27.043	Komfort
Beneteau	Oceanis 46	232.617	8	29.077	Komfort
Beneteau	Oceanis 50	279.200	11	25.382	Komfort
Elan	410	193.900	6	32.317	Luxus
Elan	450	292.700	8	36.588	Luxus
Elan	Impr. 384	151.200	6	25.200	Komfort
Elan	Impr. 444	216.890	8	27.111	Komfort
Jeanneau	41i (409)	164.000	6	27.333	Komfort
Jeanneau	44i	194.000	6	32.333	Luxus
Fountaine-Pajot	Lipari 41	278.600	8	34.825	Komfort
Lagoon	400	252.350	8	31.544	Komfort
Lagoon	421	310.600	9	34.511	Luxus
Sunsail	384	269.000	8	33.625	Komfort

Tabelle 6: Vorauswahl der Yachten

Nach oben genannten Kriterien ausgewählt, werden folgende Einrumpfboote und Katamarane einer weiteren Betrachtung unterzogen:

- | | | |
|---|--------------------|-----------------------------|
| • | Bavaria Cruiser 45 | Kategorie Einrumpf-Komfort |
| • | Bavaria Cruiser 55 | Kategorie Einrumpf-Luxus |
| • | Lagoon 400 | Kategorie Katamaran-Komfort |
| • | Lagoon 421 | Kategorie Katamaran-Luxus |

Im nun folgenden nächsten Schritt werden auch die prognostizierten Chartereinnahmen, der zu erwartende Restwert, sowie die Nutzungsdauer der verbliebenen 4 Yachten analysiert, um die Yacht mit der insgesamt höchsten Rendite zu bestimmen.

6.3.3 Auswahl der Yacht

Mit Hilfe der Kapitalwertmethode bzw. der internen Zinsfuß-Methode wird nun die für die Vercharterung ideale Yacht ausgewählt.

Diese dynamischen Verfahren der Investitionsrechnung werden angewandt, da sich die Investitionsobjekte in ihren Nutzungsdauern und Anschaffungskosten unterscheiden. Damit haben die dynamischen Verfahren Vorteile gegenüber dem statischen Verfahren der Rentabilitätsvergleichsrechnung.⁷²

Vorgehen:

Verglichen werden die vier im vorhergehenden Schritt ausgewählten Yachten, jeweils zwei Einrumpfyachten und zwei Katamarane.

1. Erwartete Chartereinnahmen

Die Chartereinnahmen für das jeweilige Jahr werden nach heutigem Wert geschätzt. Bei den Katamaranen wird dabei von 21 Charterwochen ausgegangen, bei den

⁷² Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Investition. – 10. Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2006, S. 188, S. 238

Einrumpfyachten von 20. Fallende Preise durch höheres Alter der Yacht werden berücksichtigt. Diese Werte werden anschließend mit einer angenommenen Inflation von 2% berichtigt.

2. Stützpunktprovision

Es wird davon ausgegangen, dass 30% der Chartereinnahmen als Stützpunkt- und Agenturprovision an die Charterfirma abzuführen sind. Ab dem siebten Jahr in Charter erhöht sich dieser Wert auf 35%. Dies entspricht branchenüblichen Werten, konkret von Fa. Ecker Yachting und Fa. Trend Travel Yachting eingeholt.⁷³

3. Jährliche Kosten

Die jährlichen, den Eigner betreffenden Kosten, setzen sich aus folgenden Posten zusammen: Versicherungen, Liegeplatz, Wartungskosten, Reparaturkosten.

Auch hier wird eine jährliche Schwankung angenommen, da davon auszugehen ist, dass etwa alle drei Jahre größere Reparaturen fällig sein werden. Auch bei diesen Kosten wird der Endwert mit einer angenommenen Inflation von 2% gebildet.

4. Staatliche Abgaben und Verwaltung

Dies sind die an den Staat, in unserem Fall Kroatien, jährlich fälligen Zahlungen. Auch hier wird davon ausgegangen, dass diese Abgaben um jährlich 2% erhöht werden.

5. Einnahmen pro Jahr

Die Berechnung der Einnahmen ergibt sich aus den Chartereinnahmen abzüglich Stützpunktprovision, jährliche Kosten und staatliche Abgaben und Verwaltung.

Diese Einnahmen werden mit einem Kalkulationszinssatz von 7% abgezinst.

⁷³ Telefonisch am 25.11.2010

6. Restwert

Der Restwert wird in Prozent vom Neuwert der Yacht angegeben. Diese Prozentsätze sind zwischen Einrumpfyachten und Katamaranen unterschiedlich, dementsprechend wurde dies auch bei der Berechnung berücksichtigt.

7. Kapitalwert im jeweiligen Jahr

Mit den ermittelten Werten wird nun der Kapitalwert der Yacht im jeweiligen Jahr berechnet. Dabei kommt die in Kapitel 5.2.1 beschriebene Formel zur Anwendung.

8. Interner Zinsfuß im jeweiligen Jahr

Danach erfolgt die Berechnung des internen Zinsfußes, bezogen auf das jeweilige Jahr. Dabei kommt die in Kapitel 5.2.2 beschriebene Formel zur Anwendung. Die Bestimmung des internen Zinsfußes dient vor allem dazu, die erwartete Rendite der jeweiligen Yacht in Abhängigkeit der Nutzungsdauer zu visualisieren.

In der nachstehenden Tabelle sind die Kapitalwerte der 4 Yachten in der jeweiligen Periode angegeben. Der jeweils höchste Kapitalwert ist **fett** gedruckt.

Jahr	C ₀ Bavaria Cruiser 45	C ₀ Bavaria Cruiser 55	C ₀ Lagoon 400	C ₀ Lagoon 421
1	-7721	-12184	-5599	-7589
2	-11220	-17424	-6100	-8821
3	-6407	-7714	4103	3116
4	-1156	2638	14250	15002
5	-2517	1358	15926	16489
6	-7701	-6754	23047	23416
7	2614	10645	35087	35429
8	6639	16615	45274	46282
9	10847	21774	52268	55365
10	14574	25108	60283	64466

Tabelle 7: Vergleich der Kapitalwerte der einzelnen Yachten

Es zeigt sich, dass die Lagoon 421 ab dem vierten Jahr über die höchsten Kapitalwerte verfügt. Allerdings bedingt die Lagoon 421 im Vergleich zur Lagoon 400 einen beinahe 60.000 € höheren Invest.

Somit wird als nächstes Entscheidungskriterium die interne Zinsfuß-Methode angewandt. Die erwartete Rendite je Yacht wird in nachstehendem Diagramm visualisiert.

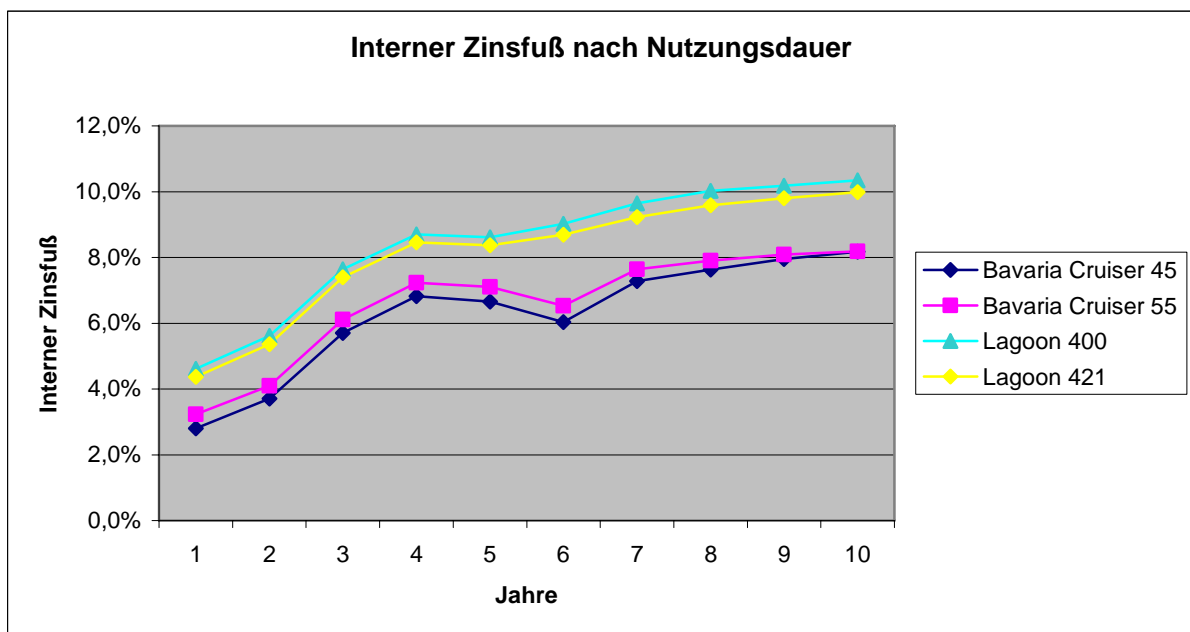


Abbildung 9: Interner Zinsfuß der einzelnen Yachten

Bei der Betrachtung des internen Zinsfußes der einzelnen Yachten nach Nutzungsdauer zeigt sich die deutliche Überlegenheit der beiden Katamarane, wobei die Lagoon 400 knapp bessere Renditen erreicht als die Lagoon 421.

Fazit:

Es wird ein Katamaran vom Typ Lagoon 400 ausgewählt, da bei diesem die höchste Rendite zu erwarten ist.

6.4 Bewertung und Auswahl der Finanzierung

Die Wahl der Finanzierung hängt maßgeblich vom zur Verfügung stehenden Eigenkapital ab. Da in Kapitel 1 dieser Arbeit davon ausgegangen wird, dass lediglich 50.000 € an Eigenkapital zur Verfügung stehen, muss zur Tätigkeit der Investition Fremdkapital aufgenommen werden. Im Fall des geplanten Kaufs einer Lagoon 400 ergibt sich somit ein Fremdkapitalbedarf von 200.000 €.

Grundsätzlich stehen die Varianten Leasing und Kreditfinanzierung zur Auswahl.

Leasing:

Die durchgerechnete Variante bezieht sich auf indirektes Equipment-Leasing in der Variante Finance-Leasing.

Beim Leasing ist zu beachten, dass die Laufzeit maximal 72 Monate beträgt. Dies bedeutet eine höhere monatliche Belastung, aber auch geringere Gesamtkosten im Vergleich zu längeren Laufzeiten.

Um einen einfachen Vergleich zur Kreditfinanzierung zu erhalten, wird der Restwert mit Null berechnet. Dabei sind die unter Punkt 4.1.2 genannten Probleme, die eine solche Bewertung bringen kann, zu beachten. Vor allem muss sichergestellt werden, dass das Leasinggut nach Ablauf der 72 Monate in das Eigentum des Leasing-Nehmers übergeht.

Berechnungsbeispiel:⁷⁴

Online-Leasinganfrage

Kaufpreis	<input type="text" value="250000.00"/>	EUR
Mietsonderzahlung	<input type="text" value="50000.00"/>	EUR
	oder <input type="text" value="20.00"/>	%
Laufzeit	<input type="text" value="72"/>	Monate
Restwert	<input type="text" value="0.00"/>	EUR
	oder <input type="text" value="0.00"/>	%

*Allgemeiner Rechtlicher Hinweis:
Alle Angaben sowie daraus resultierende Zinssätze stellen kein Angebot im Rechtssinne dar.
Ein rechtsgültiges Angebot kann Ihnen nur schriftlich durch den Darlehensgeber unterbreitet werden.

monatliche Rate	<input type="text" value="3469.02"/>	EUR
------------------------	--------------------------------------	-----

Eine kalkulationsfreie Anfrage stellen Sie hingegen hier.

Abbildung 10: Berechnung der Leasingrate für Lagoon 400

Es ergibt sich also eine Gesamtbelastung von $50.000 \text{ €} + 72 \times 3.469 = \underline{299.769 \text{ €}}$

Die Kosten für das Leasing betragen also in 6 Jahren knapp 50.000 €

Kreditfinanzierung:

Bei der Kreditfinanzierung verfügt man über eine höhere Flexibilität bezüglich der Gestaltung des Vertrages und der Rückzahlungsmodalitäten. In nachfolgendem Beispiel wird zur einfachen Vergleichbarkeit mit dem Leasingmodell auch von 72 Monaten Laufzeit ausgegangen.

⁷⁴ <http://www.yacht-finanz.de/de/finanzierungsmodul/leasingrechner-68.html>, abgerufen am 1.12.2010

Berechnungsbeispiel:⁷⁵

The screenshot shows a web form for an online financing request. It includes input fields for purchase price (250,000.00 EUR), down payment (50,000.00 EUR or 20.00%), term (72 months), and interest rate (0.00 EUR or 0.00%). A 'berechnen' button is present. Below the form, a box displays the 'monatliche Rate' (monthly rate) as 3445.94 EUR. At the bottom, there is a 'zurück' button, a 'weiter >' button, and a disclaimer: 'Eine kalkulationsfreie Anfrage stellen Sie hingegen hier.' with a question mark icon.

Online-Finanzierungsanfrage

Kaufpreis EUR

Anzahlung EUR
oder %

Laufzeit Monate

Schlussrate EUR
oder %

*Allgemeiner Rechtlicher Hinweis:
Alle Angaben sowie daraus resultierende Zinssätze stellen kein Angebot im Rechtssinne dar.
Ein rechtsgültiges Angebot kann Ihnen nur schriftlich durch den Darlehensgeber unterbreitet werden.

monatliche Rate EUR

Eine kalkulationsfreie Anfrage stellen Sie hingegen hier.

Abbildung 11: Berechnung der Kreditrate für Lagoon 400

Es ergibt sich also eine Gesamtbelastung von $50.000 \text{ €} + 72 \times 3.446 = \underline{298.112 \text{ €}}$

Die Kosten für den Kredit betragen also in 6 Jahren knapp über 48.000 €

Somit ist der Kredit fast 2.000 € günstiger. Die Gesamtbelastung dürfte sich weiter reduzieren, wenn man bei der Bank ein Tilgungsdarlehen anstatt des durchgerechneten Annuitätendarlehens beantragt, siehe Belastungen bei den Beispielen in Kapitel 4.2.3.

Fazit:

Die Wahl der Finanzierungsform fällt daher eindeutig auf den Kredit, konkret das Tilgungsdarlehen, da dieses sowohl bei den Kosten, als auch bei der Flexibilität Vorteile gegenüber dem Leasing aufweist. Zur Auswahl eines konkreten Anbieters bietet sich ein Vergleich am Kapitalmarkt an, was allerdings den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde.

⁷⁵ <http://www.yacht-finanz.de/de/finanzierungsmodul/investitionsrechner-72.html>,
abgerufen am 1.12.2010

7 Möglichkeiten zur Steigerung der Auslastung

Die in Kapitel 6.3.3 durchgeführten Berechnungen gehen von einer Auslastung von 20 bzw. 21 Wochen aus. Dies sind realistische Werte für das Mittelmeer. Durch eine Erhöhung dieser Auslastung lassen sich auch die mit dem Schiff erzielbaren Einnahmen erhöhen. Dabei muss allerdings beachtet werden, dass in der Vor- und Nachsaison, also in der Zeit, in der zusätzlich vermietet werden soll, die Preise eher niedrig sind.

Generell gibt es 3 Möglichkeiten zur Steigerung der Auslastung einer Charterschiff in einem Revier.

1. Marketingmaßnahmen

Dabei wird beispielsweise über eine Agentur oder Segelvereine geworben. Die Vorteile für den Kunden in der Vor- und Nachsaison sind günstige Preise, viel Platz in Buchten, Häfen und Marinas, sowie eine problemlose Anreise mit dem Auto, da noch kein massiver Urlauberverkehr zu erwarten ist. Zudem lässt sich beispielsweise wandern und segeln verbinden. Speziell in Kroatien, das im Hochsommer schon ziemlich überlaufen ist, nehmen immer mehr Kunden diese Option wahr.

Beim Anbieten dieser Variante ist allerdings darauf zu achten, dass das Schiff für die kältere Jahreszeit entsprechend ausgerüstet ist. Wichtig sind vor allem eine Heizung, sowie Wind- und Wetterschutz im Cockpit.

Bei entsprechendem Marketing sollten 3 bis 4 zusätzliche Buchungswochen möglich sein, im Fall der betrachteten Lagoon 400 wären das etwa 5.000 € Nettoeinnahmen pro Jahr.

2. Regattaeinsatz

Die meisten Hochseeregatten finden in der Vor- oder Nachsaison statt. Stellt ein Eigner sein Schiff für Chartercrews zur Verfügung, wird ebenfalls eine höhere

Auslastung erreicht. Allerdings sollte beachtet werden, dass die Yacht bei dieser Option einem deutlich höheren Verschleiß und Unfallrisiko ausgesetzt ist.

Die zusätzlichen Einnahmen könnten also durch Reparaturen und höheren Wertverlust wieder aufgebraucht werden. Außerdem verursacht auch die notwendigerweise höherwertige Ausstattung der Yacht, wie beispielsweise Regattasegel und bessere Beschläge, deutliche Mehrkosten.

Daher eignet sich diese Variante nur für Eigner, die selbst gerne sportlich segeln, und das Schiff daher von vornherein dafür ausgerüstet ist.

3. Ausbildung und Training

Eine weitere Möglichkeit zur Steigerung der Auslastung stellt die Kooperation mit einer Segelschule dar. Da Praxiskurse teilweise schon im März oder erst im Spätherbst erfolgen, besteht die Möglichkeit, die Yacht noch zusätzlich zum ersten Punkt (Marketing) weiter auszulasten.

Die zusätzliche Belastung der Yacht ist dabei nicht höher als im regulären Charterbetrieb, da stets ein erfahrener Skipper als Ausbilder an Bord ist.

Ein weiterer Vorteil bei dieser Variante ist, dass die Segelschüler als zukünftige Charterkunden erreicht werden.

Durch diese Kooperation sollten sich bis zu 4 zusätzliche Charterwochen verkaufen lassen, was wieder Nettoeinnahmen von ca. 5.000 € jährlich bedeuten würde.

Eine weitere, theoretische Möglichkeit stellt die Überführung der Yacht in ein tropisches Revier im Herbst dar. Dabei wird die Yacht im Oktober Richtung Karibik oder Kapverden gesegelt, wo sie dann während des europäischen Winters verchartert wird. Im Frühjahr wird die Yacht wieder ins Mittelmeer überstellt.

Diese reizvolle Option hat allerdings den Nachteil, dass dabei unweigerlich Charterwochen im Mittelmeer verloren gehen und der Verschleiß und die Abnutzung der Yacht im Atlantik um ein vielfaches höher liegt, als beispielsweise in der Adria.

Außerdem ist es schwierig, zahlende Gäste für die Atlantiküberquerungen zu finden. Auch die Formalitäten bezüglich Zoll, Registrierung usw. sollten nicht außer Acht gelassen werden.

Daher bietet sich diese Option nur an, wenn man auch als Eigner eine Atlantiküberquerung machen, oder die Yacht in einem tropischen Revier nutzen möchte.

Fazit / Auswirkung:

Sinnvoll erscheinen Marketingmaßnahmen, sowie das Eingehen einer Kooperation mit einer Segelschule. Dadurch lässt sich mit vertretbarem Risiko und relativ kleinem Aufwand die Auslastung des Schiffes und somit die Rendite erhöhen.

Bei der relativ vorsichtigen Annahme, dass jährlich 7.000 € mehr Chartereinnahmen erzielt werden, was je nach Alter des Schiffes 2-4 zusätzliche Wochen bedeutet, erhöht sich der interne Zinsfuß in jedem Jahr um etwa 2%.

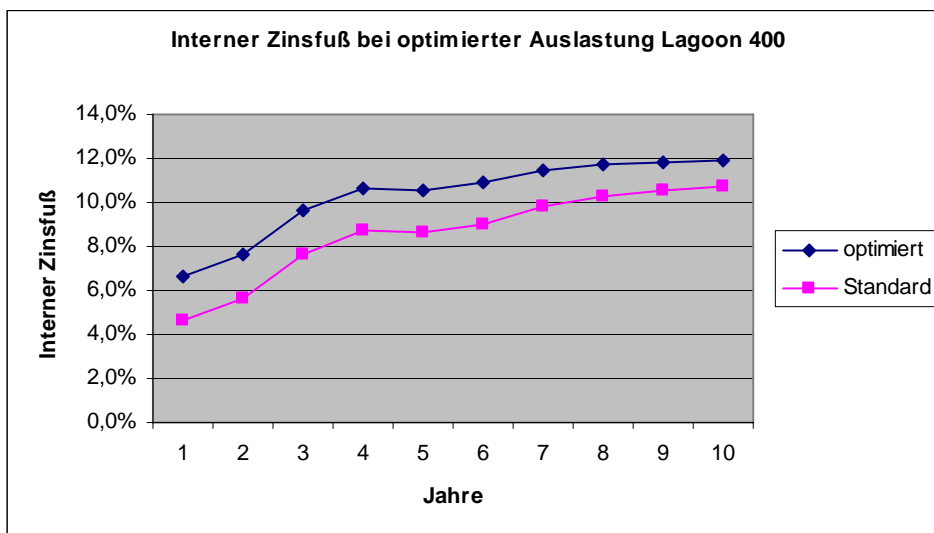


Abbildung 12: Interner Zinsfuß bei optimierter Auslastung einer Lagoon 400

8 Einfluss von Eigenleistung und Eigennutzung der Yacht auf das Betriebsergebnis

Ein weiterer wichtiger Punkt ist der Einfluss von Eigenleistung und die Berücksichtigung der Eigennutzung der Yacht in der Renditeberechnung.

Grundlage für diese Berechnung bildet die Tatsache, dass der Schiffseigner in seiner Freizeit auch segeln gehen möchte, für sein Schiff aber nichts bezahlen muss. Es werden daher die eingesparten Kosten, im Vergleich zum Chartern einer fremden Yacht, der eigenen Yacht gutgeschrieben.

Bei der Berechnung des geldwerten Vorteils bei der Eigennutzung ist allerdings zu beachten, dass eine Einsparung nur dann eintritt, wenn die Yacht nicht an einen Kunden vermietet werden könnte. Je höher also die Auslastung der Yacht, desto geringer der Vorteil der Eigennutzung. Es wird daher bei dieser Berechnung davon ausgegangen, dass die Yacht für 2 Wochen in der Nebensaison für den Eigner zur Verfügung steht, nicht aber in der Hauptsaison.

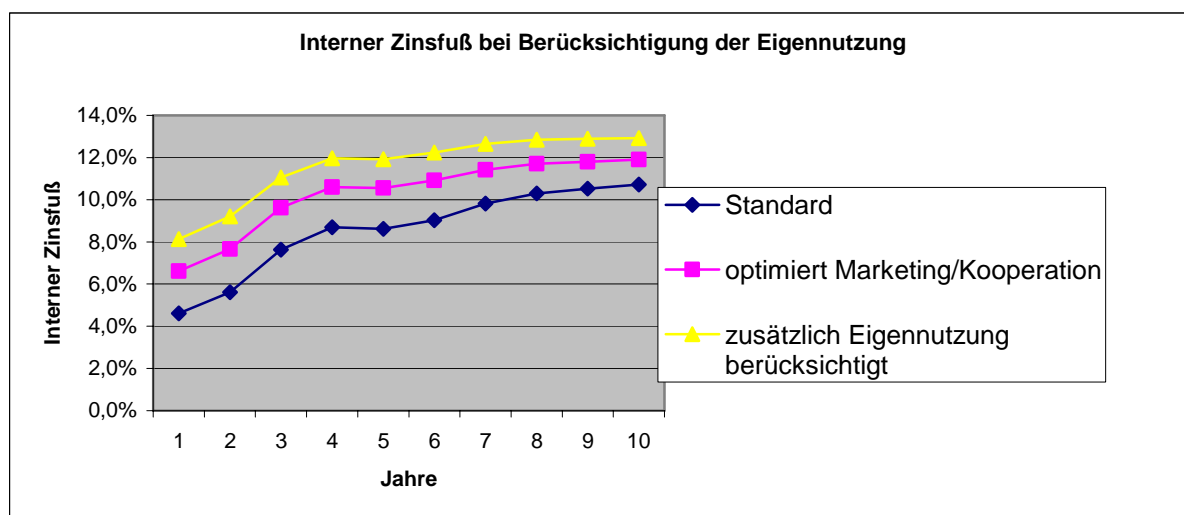


Abbildung 13: Interner Zinsfuß bei Berücksichtigung der Eigennutzung einer Lagoon 400

Es zeigt sich, dass durch die Berücksichtigung der Eigennutzung der Yacht der interne Zinsfuß ab dem vierten Jahr über 12% beträgt. Allerdings darf die

Eigennutzung nur dann eingerechnet werden, wenn der Eigner diese zwei Wochen auch segeln gehen würde, wenn er keine Yacht besäße.

Die Eigenleistung an der Yacht, beispielsweise durch selbst durchgeführte Wartungs- und Reparaturarbeiten, stellt einen vernachlässigbaren Wert dar, da der geldwerte Vorteil im Normalfall kaum 1.000 € pro Jahr überschreitet. Außerdem treten notwendige Reparaturen meist unvorhergesehen auf, und wenn der Eigner dann extra nach Kroatien fahren müsste, besteht keine Ersparnis mehr.

Daher bleibt in dieser Arbeit die eigene Arbeitsleistung an der Yacht unberücksichtigt.

9 Zusammenfassung und Ausblick

Die vorliegende Arbeit zeigt, dass es nach wie vor möglich ist, eine Yacht als Rendite bringende Kapitalanlage zu sehen.

Sie zeigt aber auch auf, welche Überlegungen getätigt werden und Voraussetzungen gegeben sein müssen, um dieses Ziel zu erreichen. Selbstverständlich kann nicht allgemein davon ausgegangen werden, dass eine Yacht stets eine Geldanlage mit bis zu 10% Rendite darstellt. Wenn der Eigner sich nicht auch um die Vermarktung seiner Yacht kümmert, und auch selber kein Segler ist, wird er dieses Ziel nicht erreichen.

Durch die umfangreiche Auseinandersetzung mit der gesamten Yachtcharterbranche sollte außerdem sichergestellt werden, dass aus mehreren Alternativen die optimale Lösung gefunden wird. Hier bewährte sich die Anwendung der Planungs- und Entscheidungstechniken, durch welche komplexe Sachverhalte relativ einfach erfasst und Entscheidungen schnell und mit geringem Einfluss der persönlichen Präferenzen getroffen werden können.

Durch die Anwendung verschiedener Methoden der Investitionsentscheidungsrechnung wurden zudem die von manchen Anbietern vorgelegten Einnahmen- und Ausgabenrechnungen nachgerechnet, da die Verkäufer bei diesen gerne auf einen Zinssatz „vergessen“. Aber auch bei korrekter Berechnung ergibt sich eine positive Rendite, zumeist ab dem dritten oder vierten Jahr.

Generell hat sich gezeigt, dass die Yachten relativ lange genutzt werden müssen, um wirtschaftlich rentabel zu sein. Denn die erzielbare Rendite steht und fällt mit den Chartereinnahmen. Daher ist es absolut notwendig, die Yacht entsprechend zu warten. Aber auch die Stammkundengewinnung und das Halten dieser ist im Yachtchartergeschäft lebensnotwendig.

Für die zukünftige Entwicklung lässt sich ein klar positiver Trend für die gesamte Branche erkennen. Die Buchungszahlen für Charteryachten steigen stetig, aber auch das Angebot an Yachten wird laufend vergrößert. Auch ein harter Preiskampf ist Fakt in der Branche.

Es ist zudem davon auszugehen, dass Yachtinvest-Modelle im Fall von anhaltend niedrigen Zinsen wieder zunehmend attraktiver werden, und somit das Angebot an Yachten stärker steigt.

Auch ist anzunehmen, dass Länder wie Kroatien oder die Türkei als Urlaubsdestination nicht billiger werden, im Gegenzug wird der Servicestandard dort aber auch jährlich erhöht. Diese Preiserhöhungen müssen allerdings nicht zwingend einen Rückgang im nautischen Tourismus bedeuten, da schließlich auch Hotels in diesen Ländern stets teurer werden. Es ist zudem sehr unwahrscheinlich, dass Länder, in denen der Tourismus inzwischen die wichtigste Einnahmequelle darstellt, den Teuerungsbogen überspannen würden.

Abschließend kann gesagt werden, dass die Risiken bei der Investition in eine Charteryacht sich wohl nicht wesentlich von denen in eine Immobilie unterscheiden. Die endgültige Entscheidung, ob eine Investition getätigt werden soll, liegt aber trotz aller Entscheidungshilfen und Argumente dafür oder dagegen beim Investor selbst.

Literaturverzeichnis

Monographien und Sammelwerke

Becker, Hans Paul: Investition und Finanzierung: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. – 3. Aufl. Wiesbaden: Gabler, 2009

Bleis, Christian: Grundlagen Investition und Finanzierung. – 1. Aufl. München: Oldenbourg, 2006

Busse, Franz-Josef: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. – 5. Aufl. München: Oldenbourg, 2003

Jung, Hans: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. – 10. Aufl. München: Oldenbourg, 2006

Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Finanzierung. – 13., aktualisierte Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2005

Olfert, Klaus; Reichel, Christopher: Investition. – 10. Aufl. Ludwigshafen: Kiehl, 2006

Peters, Sönke; Brühl, Rolf; Stelling, Johannes: Betriebswirtschaftslehre. – 12. Auflage. München: Oldenbourg, 2005

Republic of Croatia: nautical tourism development strategy of The Republic of Croatia 2009 – 2019. Zagreb 2008

Steffenhagen, Hartwig: Marketing: Eine Einführung. – 6. Aufl. Stuttgart: Kohlhammer, 2008

Stelling, Johannes: Kostenmanagement und Controlling. – 2. Auflage. München: Oldenbourg, 2005

Stiefl, Jürgen: Finanzmanagement. – 1. Aufl. München: Oldenbourg, 2005

Wahl, Detlef: Vermögensmanagement: Rechnerische Grundlagen. – 1. Aufl. München: Oldenbourg, 2003

Zeitschriftenartikel

Janßen, Uwe: Die Charter-Trends 2009. In: YACHT. – Bielefeld: Delius Klasing. – (2009) Nr. 15

Wintschnig, Alexander: Man spricht deutsch. In: yachtrevue. – Wien: Verlagsgruppe NEWS GmbH. – 32 (2008) Nr. 2

Internetquellen

<http://croatia.hr/de-DE/Entdecke-Kroatien/Natur/Adriatisches-Meer?Y2lcMTlw>

<http://de.wikipedia.org/wiki/Griechenland>

http://de.wikipedia.org/wiki/Kapverdische_Inseln

<http://de.wikipedia.org/wiki/Karibik>

<http://informationen-italien.de/tag/schattenwirtschaft/>

http://nauticguide.de/Portal/Revierinfos_Ita_Overview.html

<http://offshore-boote.com/>

<http://sail.elan-yachts.com/pc.asp?xpath=&xpathid=&lang=eng>

<http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/01-Laender/Tuerkei.html>

<http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/Griechenland/Wirtschaft.html>

<http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/Tuerkei/Sicherheitshinweise.html#t3>

<http://www.bavaria-yachtbau.com/company/werft/bavaria-what-a-yacht.html>

<http://www.bavaria-yachtbau.com/company/werft/technik-qualitaet/qualitaet.html>

<http://www.beneteau.com/de/segelyachten/beneteau/geschichte.aspx>

http://www.bmw.fg.gv.at/Unternehmen/Gewerbe/Documents/I_7_Liste%20freie%20Unternehmenst%C3%A4tigkeiten16062010.pdf

http://www.cata-lagoon.com/ch_pres_uk.php

<http://www.catamarans-passengers.com/index.php>

<http://www.dunkerbeck-windsurfing.com/76.php>

http://www.dzs.hr/Hrv_Eng/Ijetopis/2009/PDF/01-bind.pdf

http://www.esys.org/rev_info/ostsee.html

<http://www.fontaine-pajot.com/entreprise.php?article=chantier>

http://www.hill-international.com/Kroatien_Investitionsmoeglichkeiten.11036.0.html

<http://www.insidersegeln.de/Marinas/allmarinas.php>

<http://www.invest.gov.tr/de-DE/sectors/Pages/WellnessAndTourism.aspx>

<http://www.nautic-tours.de/Charterlisten/Reviere/Karibik.html>

<http://www.segeln-kapverden.ch/>

<http://www.solamaris.de/wirtschaftsdetails.htm>

<http://www.spiegel.de/politik/ausland/0,1518,693155,00.html>

<http://www.spiegel.de/reise/europa/0,1518,693332,00.html>

<http://www.sunshine-yachting.com/>

<http://www.trend-travel-yachting.com/kapverden/klima%20wind.htm>

<http://www.vivo-service.at/Vorsorge-Leasing/KFZ-Leasing/vivo-Leasing-Lexikon/Restwert>

<http://www.welt.de/wirtschaft/article6616995/Griechenland-aechzt-auch-unter-der-Korruption.html>

<http://www.weltweiter-yachtcharter.at/de/charter-tipps/Kapverden-Segeln.php>

<http://www.wirtschaftslexikon24.net/d/kapitalwiedergewinnungsfaktor-kwf/kapitalwiedergewinnungsfaktor-kwf.htm>

http://www.yacht.de/yo/yo_news/powerslave,id,7267,nodeid,319.html

http://www.yacht.de/yo/yo_news/powerslave,id,7267,nodeid,319.html

<http://www.yachtcharterkroatien.de/informationenueberkroatien/marinasinkroatien/index.html>

<http://www.yacht-finanz.de/de/finanzierungsmodul/investitionsrechner-72.html>

<http://www.yacht-finanz.de/de/finanzierungsmodul/leasingrechner-68.html>

http://www.yacht-finanz.de/de/yachtleasingmodelle/franzoesisches_leasing-30.html

http://www.yacht-finanz.de/de/yachtleasingmodelle/italienisches_leasing-30.html

http://www.yacht-finanz.de/de/yachtleasingmodelle/malta_leasing-30.html

<http://www.yacht-pool.at/oesterreich/charterversicherung/sicherungsschein/sicherungsschein.html>

<http://www.yachtrevue.at/news-reviere-charter/blu-balu-insolvent-1054.html>

Erklärung zur selbstständigen Anfertigung der Arbeit

Eidesstattliche Erklärung:

Hiermit versichere ich, dass die vorliegende Arbeit von mir selbstständig und ohne unerlaubte Hilfe angefertigt worden ist, insbesondere dass ich alle Stellen, die wörtlich oder annähernd wörtlich aus Veröffentlichungen entnommen sind, durch Zitate als solche gekennzeichnet habe. Weiterhin erkläre ich, dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat.

Ich versichere, dass die von mir eingereichte schriftliche Version mit der digitalen Version der Arbeit übereinstimmt.

Sankt Konrad, 6.12.2010

Oliver Siegl

Anlagen

Berechnungstabelle Bavaria Cruiser 45.....	XIV
Berechnungstabelle Bavaria Cruiser 55.....	XV
Berechnungstabellen Lagoon 400.....	XVI
Berechnungstabelle Lagoon 421.....	XVIII

Zinsfuß 7% Inflation 2%

Bavaria Cruiser 45		Charterentnahmen, Endwert mit Inflation	Stützpunktkaproxien, Endwert mit Inflation	jährliche Kosten	jährliche Kosten, Endwert mit Inflation	Abgaben, Verwaltung aufgezinst mit Inflation	aktueller Restwert im jeweiligen Jahr	Restwert (%)	Einnahmen, Endwert mit Inflation	Abzinsungsfaktor	Einnahmen, Barwert mit Zinssatz abgezinst auf heute	Kapitalwert in jeweiliger Periode	Neupreis	Kapitalwert in jeweiliger Periode bei 7% Zinssatz	Kapitalwert in jeweiliger Periode bei 5% Zinssatz	interner Zinsfuß
1	497	6603	19332	14433	14333	2143	18332	87%	2833	0,93	2413	-772	3332	-772	-431	288
2		6613	19331	14433	13333	2137	18331	87%	2823	0,97	2313	-1123		-1123	-433	373
3		6643	19332	13433	17331	2547	18333	83%	2713	0,93	2213	-833		-833	3424	573
4		6633	19331	14433	13331	2333	14331	87%	2423	0,97	2133	-1133		-1133	11313	683
5		6633	2003	14433	1333	233	12333	87%	2333	0,71	1833	-2517		-2517	12331	673
6		6637	1933	13433	2133	2703	10340	87%	2043	0,67	1333	-7701		-7701	3317	673
7		6613	2333	14433	1333	257	10340	87%	2333	0,63	1433	2814		2814	21317	733
8		6733	2237	13433	1333	2312	9414	47%	1832	0,53	1133	633		633	23357	783
9		6633	2331	13433	1373	233	8337	49%	2032	0,51	1103	1032		1032	33331	783
10		6633	2233	14433	1734	233	8332	47%	2133	0,51	1033	1434		1434	33343	823

Zinssatz 7% Inflation 2%

1. Et	Bavaria Cruiser 55	Charternehmen, Endwert mit Inflation	Stützpunktprovision, Endwert mit Inflation	jährliche Kosten	jährliche Kosten	Abgaben, Verwaltung aufgezinst mit Inflation	aktueller Restwert im jeweiligen Jahr	Restwert (%)	Einnahmen, Endwert mit Inflation	Abzinsungsfaktor	Einnahmen, Barwert mit Zinssatz abgezinst auf heute	Kapitalwert in jeweiliger Periode	Neupreis	Kapitalwert in jeweiliger Periode bei 7% Zinssatz	Kapitalwert in jeweiliger Periode bei 5% Zinssatz	interner Zinsfuß
1	103001	3333	21512	21125	21125	2146	31888	80%	4528	0,88	4003	42884	32155	-12181	-5718	3224
2	103303	3333	21812	21125	21125	2187	28403	80%	51338	0,87	44811	-12421		-12124	-5814	4174
3	110472	3334	23342	21125	21125	2547	23330	73%	48182	0,83	40447	-7714		-7714	8723	8174
4	102288	3288	22888	21125	21125	2888	24882	70%	48884	0,78	38888	2888		2888	23227	7274
5	103114	3334	2334	21125	21125	288	21038	80%	50317	0,71	38038	1388		1388	20678	7174
6	104687	3040	3557	27125	27125	2703	17380	50%	3777	0,69	23172	-854		-854	21743	8574
7	103837	3824	2428	21125	21125	2157	17380	50%	4023	0,62	2308	1086		1086	44100	7874
8	88771	3450	2328	21125	21125	2312	18327	47%	38123	0,58	18278	18815		1815	53423	7374
9	8400	3400	2382	21125	21125	288	15474	44%	3180	0,54	17094	2174		2174	81870	8174
10	83323	3233	2521	21125	21125	2328	14004	40%	3143	0,51	15334	2503		2503	63338	8274

Zinssatz 7% Inflation 2%

Lagoon 400	Charterentnahmen, Endwert mit Inflation	Stützpunktdprovision, Endwert mit Inflation	jährliche Kosten	jährliche Kosten Endwert mit Inflation	Abgaben, Verwaltung aufgezinst mit Inflation	aktueller Restwert im jeweiligen Jahr	Restwert (%)	Einnahmen, Endwert mit Inflation	Abzinsungsfaktor	Einnahmen, Barwert mit Zinssatz abgezinst auf heute	Kapitalwert in jeweiliger Periode	Neupreis	Kapitalwert in jeweiliger Periode bei 7% Zinssatz	Kapitalwert in jeweiliger Periode bei 5% Zinssatz	interner Zinsfuß
1	88303	2425	18034	18034	242	22715	89%	3803	0,88	3404	4883	23232	5588	883	4884
2	88314	2484	18034	18034	2487	20330	87%	4038	0,87	3528	6100	2400	6100	2400	5884
3	88338	2704	20035	21281	2547	18883	73%	38283	0,87	33038	4403		4103	18883	7884
4	88388	2888	18035	18035	2888	17888	70%	39188	0,78	28881	14280		14280	31043	8774
5	88304	2581	18035	18312	2880	151410	80%	38881	0,71	28884	15388		15388	38882	8884
6	88135	2580	21035	2888	2703	13888	59%	38803	0,69	22391	23047		23047	48888	9074
7	92452	32353	18035	20717	2757	131222	52%	38803	0,62	28035	30089		38039	61810	9884
8	88388	31212	20035	28424	2812	128175	50%	38735	0,58	18470	45884		45884	75322	10074
9	88388	30884	20035	28884	2888	118805	47%	38882	0,54	18817	52888		52888	88138	10274
10	88117	2808	18035	21885	2828	113888	46%	28118	0,51	14801	60888		60888	98274	10374

7.000 € Mehreinnahmen / Jahr durch Marketing				
Lagoon 400	Kapitalwert in Jeweiliger Periode bei 7%	Kapitalwert in Jeweiliger Periode bei 5%		interner Zinsfuß
Jahr				
1	-928	3861		6,6%
2	3023	12084		7,7%
3	17471	30861		9,6%
4	31665	49282		10,6%
5	37198	58131		10,6%
6	47996	72483		10,9%
7	63291	91910		11,4%
8	76580	109141		11,7%
9	86533	122562		11,8%
10	97367	137103		11,9%

7.000€ (Marketing)+5.500€ (Eigennutzung) / Jahr				
	Kapitalwert in Jeweiliger Periode bei 7%	Kapitalwert in Jeweiliger Periode bei 5%		interner Zinsfuß
	2742	7601		8,1%
	10192	19458		9,2%
	27975	41764		11,1%
	45348	63613		12,0%
	53912	75792		11,9%
	67599	93379		12,2%
	85451	115726		12,6%
	101178	135791		12,8%
	113455	151967		12,9%
	126505	169183		12,9%

2% Inflation 2%

Lagoon 421	Charternehmen, Endwert mit Inflation	Stützpunktdprovision, Endwert mit Inflation	jährliche Kosten	jährliche Kosten	Abgaben, Verwaltung aufgezinst mit Inflation	aktueller Restwert im jeweiligen Jahr	Restwert (%)	Einahmen, Endwert mit Inflation	Abzinsungsfaktor	Einahmen, Barwert mit Zinssatz abgezinst auf heute	Kapitalwert in jeweiliger Periode	Neupreis	Kapitalwert in jeweiliger Periode bei 7% Zinssatz	Kapitalwert in jeweiliger Periode bei 5% Zinssatz	interner Zinsfuß
1	98808	2882	1808	1808	246	2882	89%	4480	0,88	4727	2882	33016	7337	1817	4480
2	10880	3004	1808	1808	267	2687	80%	4826	0,87	4888	8821		1821	1824	5480
3	10880	3303	2038	2182	257	2388	73%	4758	0,85	38812	3118		1802	1888	7480
4	8888	2880	1808	1808	288	21812	60%	4748	0,78	38173	1802		1802	38548	8580
5	10132	3088	1808	1808	288	18888	80%	4888	0,71	34882	1888		1888	40880	8480
6	8888	2887	2888	2888	2708	17088	59%	3880	0,69	23887	23888		23888	51128	877
7	8888	3488	1808	2017	257	16888	52%	4088	0,62	2388	3848		3848	6282	8280
8	8888	3882	2088	2882	2812	15888	50%	3888	0,58	2108	4882		4882	8084	8880
9	8888	3482	2888	2888	288	14887	47%	3888	0,54	2108	5888		5888	9480	8880
10	8114	3180	1808	2188	288	13888	48%	3838	0,51	17483	8488		8488	10883	1080